

К. А. Фісун

**МЕТОДОЛОГІЯ ПРОГРАМУВАННЯ
РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Харків - 2007

Фісун К.А. Методологія програмування розвитку регіонів України. –
Харків, 2007, – 401 с.

*Видається за рішенням Вченої Ради Харківської національної академії міського
господарства (протокол № 6 від 09 березня 2007 року)*

Монографія присвячена аналізу процесів, що відбуваються в регіонах України, з погляду програмування стійкого розвитку й ситуаційного підходу до дослідження динаміки соціально-економічних показників. Обґрунтований вибір стратегічного напрямку розвитку регіону в умовах реформування економіки й формування методик ефективного управління. Проблема діагностики стану соціально-економічної системи регіону й програмування можливих напрямків розвитку визначається тим, що регіон є відкритою економічною системою. Отже зовнішні фактори можуть відігравати в ній досить значну роль. Ця обставина обумовлює істотне значення для вибору стратегії розвитку системи в плані формування потенціалу регіону.

Для вирішення цих проблем у монографії розглядаються особливості методології сценарного підходу в плануванні діяльності регіонального утворення України. Досягненню цієї мети сприяє використання методів ситуаційного аналізу різних аспектів соціально-економічної діяльності регіону.

Рекомендовано для наукових і виробничих працівників, які займаються питаннями планування та економічного розвитку регіонів України, а також для аспірантів, студентів вузів.

Рецензенти: **Б.М. Данилишин** – голова Ради по вивченню продуктивних сил
НАН України, чл.-кор. НАН України,
доктор економічних наук, професор;

Ю.Г. Лисенко – віце-президент асоціації економістів- кібернетиків,
академік АТН України, доктор економічних наук, професор;

О.М. Тищенко – зам. директора по науковій роботі науково-
дослідницького центру індустріальних проблем
розвитку НАН України, доктор економічних наук, професор

Науковий
консультант – А.Є. Ачкасов – доктор економічних наук, професор

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
 Розділ 1. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНІВ.....	9
1.1. Поняття, що визначають предметну область дослідження	9
1.2. Програми регіонального розвитку.....	19
1.3. Аналіз факторів, що впливають на розробку й реалізацію програм регіонального розвитку.....	31
1.4. Формалізація об'єктів і понять.....	42
1.5. Методи регіональних досліджень.....	62
 Розділ 2. ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	73
2.1. Потенціал регіону й оцінка його розвитку.....	73
2.2. Регіональний відтворювальний процес і його складові	101
2.3. Процес розвитку регіональних ринків.....	134
2.4. Технологічні аспекти реструктуризації соціально-економічних систем.....	145
2.5. Використання експертних оцінок у програмуванні розвитку регіону.....	159
2.6. Організація планування реалізації цільових проектів розвитку регіону.....	174
 Розділ 3. СКЛАДОВІ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	185
3.1. Аналіз ефективності функціонування.....	185
3.1.1. Організація та процедури управління.....	185

3.1.2. Фактори, що впливають на ефективність регіонального менеджменту.....	195
3.1.3. Зовнішнє середовище в управлінських системах.....	214
3.2. Розвиток маркетингової діяльності в регіонах.....	225
3.3. Створення й розвиток бренду регіону.....	240
3.4. Інформаційне забезпечення регіональних ринків.....	250
3.5. Аналіз закордонного досвіду при формуванні іміджу регіону.....	269
3.6. Моделювання типології регіональних утворень.....	281

Розділ 4. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....293

4.1. Визначення цілей розвитку регіону.....	293
4.2. Обґрунтування сценарного підходу до розвитку регіону.....	298
4.3. Ситуаційний підхід при аналізі розвитку регіону.....	325
4.4. Програмування розвитку регіону.....	341
4.5. Фактори забезпечення розвитку сценарію.....	358

ВИСНОВКИ.....369

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....371

Додаток 1.....	388
Додаток 2.....	393
Додаток 3.....	397
Додаток 4.....	400

ВСТУП

Підхід до регіону з позицій теорії суспільного відтворення означає необхідність установаження взаємозв'язків і залежностей між різними елементами регіональної економіки, що беруть участь у формуванні безперервних процесів відтворення речовинних, трудових і фінансових ресурсів регіону. Відмінна риса цього підходу полягає в тому, що регіон будь-якого рангу розглядається як цілісна система, в рамках якої замикається сукупність відтворювальних циклів. Перехід від економіки використання ресурсів до економіки їхнього системного відтворення в умовах ринку помітно ускладнюється. Однак цей перехід необхідний як етап створення економічної системи стійкого розвитку. Тому завдання управління на кожному рівні територіальної системи (область, місто, район) полягає в тому, щоб виділити ту сукупність пропорцій, які локалізуються на даному регіональному рівні, і вже виходячи з цього, будувати всю систему й технологію управління. Природно, що в умовах розподільчо-галузевої системи відтворювальний підхід до регіону був не потрібний, тому що основні важелі керування й виділюваних ресурсів перебували в руках міністерств і відомств. У сучасних умовах, коли досить актуальною є проблема розробки систем стійкого соціально-економічного розвитку, що адекватно відбиває суспільно-економічні відносини, програмно-цільовий підхід включається в загальну технологію прогнозування планової діяльності, тому роботи, пов'язані з теорією і практикою регіонального програмного планування, мають вельми важливе значення.

Зазначимо, що проблеми прогнозування та управління соціально-економічним розвитком регіону в умовах побудови ринкової економіки знайшли висвітлення в публікаціях багатьох вітчизняних дослідників, зокрема таких, як Н. Багров, Г. Балабанов, В. Геєць, М. Долішній, Б. Данилишин, А. Єпіфанов, С. Іщук, Ф. Заставний, С. Злупко, Б. Кваснюк, С. Кіреєв, Т. Клебанова, В. Кравців, В. Куценко, І. Лукінов, В. Мікловда, І. Міхасюк, С. Романенко, Л. Руденко, І Сало, Д. Стеченко, В. Симоненко, В. Тарасенко, В.

Тимчук, А. Федоренко, В. Хобта, М. Чумаченко, О. Шаблій, Л. Шевчук, О. Яременко.

Ці проблеми активно вивчаються і за кордоном. Так, для України становлять інтерес праці іноземних регіоналістів, які активно співпрацюють з українськими вченими в площині взаємного використання досвіду дослідження регіонів і формування регіональної політики країни. Це Є. Аласв (Росія), О. Гранберг (Росія), П. Кузмішин (Словаччина), О. Літовка (Росія), З. Макела (Польща), Р. Патора (Польща), І. Полулях (Німеччина), Д. Стефанович (Югославія), В. Фатєєв (Білорусь), Р. Федан (Польща), Р. Шніпер (Росія) та ін.

Організація дослідження зазначених та інших проблем, пов'язаних із процесами, що відбуваються в регіонах, формують наукову основу для розробки концепцій перспективного соціально-економічного розвитку в умовах оптимального використання наявних економічних ресурсів, що в кінцевому випадку забезпечить повноцінне, стабільне й життєздатне на глобальному рівні зростання національної економіки в цілому.

Одним з основних напрямків, розроблюваних у рамках забезпечення можливості реалізації відтворювального підходу, є дослідження економічного балансу, що покликаний в інтегральній формі відтворити всю сукупність балансових розробок, які відображають основні регіональні пропорції відтворення. Не менш важливим є інший напрямок досліджень: розробка теорії й практики реалізації регіональних програм. Об'єктивна потреба виникнення цього напрямку пов'язана з тим, що механізм реалізації таких методологічних принципів керування, як цілеспрямованість, комплексний розвиток території, сполучення галузевих і територіальних інтересів і т.д., у практиці були відсутні, що наочно відбивалося на розвитку кожного регіону. Постановка великих загальнонаціональних проблем, для вирішення яких були потрібні значні ресурси, викликала до життя необхідність використання програмно-цільового підходу, що забезпечує можливість розв'язання великих міжгалузевих проблем з урахуванням стратегічних строків здійснення, необхідність чіткої синхронізації взаємозалежних заходів, консолідації засобів. Серйозна увага в

розвитку досліджень приділяється сутності соціально-економічних інтересів учасників реалізації регіональних програм, визначенню їхньої взаємодії та виробленню погоджених рішень.

Сучасна економіка регіону раціонально сполучає територіальний і галузевий аспекти. Необхідно зауважити, що багато властивостей територіальної структури економіки регіону обумовлені географічними факторами або історично сформованим поділом праці. Галузева структура регіонів України сформувалася ще в часи Союзу, що визначило структуру сучасних транспортних комунікацій, розвиток східних міських конгломератів, надмірну концентрацію багатьох виробництв, вузьку спеціалізацію ряду регіонів. Все це породжує безліч регіональних проблем, що вимагають теоретичного обґрунтування та глибокого вивчення.

Для вирішення багатьох завдань планування, аналізу й прогнозування істотне значення має виявлення, опис господарських зв'язків з широкого кола діяльності й продуктів як на загальнонаціональному рівні, так і на рівні регіонів. Ця обставина приводить до необхідності побудови й використання багатопродуктових і багатогалузевих економіко-математичних моделей для різних рівнів регіональної ієрархії. Економіко-математичні моделі будуються для описання певної сторони економічної реальності на основі деяких теоретичних принципів, при їхньому впровадженні можуть бути використані й неявні передумови.

На попередніх стадіях роботи над перспективними планами при визначенні основних напрямків економічного й соціального розвитку регіону необхідно встановити й уточнити взаємно збалансовану систему показників, що характеризує в укрупненій (агрегованій) номенклатурі як масштаби, так і напрямки розвитку потенціалу в плановій перспективі. Провідними показниками є темпи росту, обсяги й галузева структура продукції, розмір капітальних вкладень, ефективність використання трудових ресурсів, обсяги експорту й імпорту, прямих інвестицій. На їхній основі розраховуються продуктивність праці, фондодіддача, матеріалоемність і т.п. Головне завдання

полягає в тому, щоб ця система аналізувала всі основні економічні показники не окремими блоками, а одночасно всю їхню сукупність у взаємозв'язку й взаємообумовленості.

Будь-який процес у складній системі протікає під впливом величезного числа зовнішніх і внутрішніх факторів, що мають імовірнісний характер, а траєкторія розвитку системи виступає як результат взаємодії безлічі процесів (соціальних, економічних, виробничих, природних і т.д.). Проблема діагностики стану соціально-економічної системи регіону й програмування можливих напрямків розвитку визначається тим, що регіон є відкритою економічною системою. Отже зовнішні фактори можуть відігравати в ній досить значну роль. Дана обставина пояснює істотне значення для вибору стратегії розвитку системи в плані формування потенціалу регіону.

Автор монографії поставив перед собою мету розглянути процеси, що відбуваються в регіонах України, з погляду програмування стійкого розвитку й ситуаційного підходу до аналізу динаміки соціально-економічних показників, обґрунтувати вибір стратегічного напрямку розвитку регіону в умовах реформування економіки та формування методик ефективного керування.

1. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНІВ

1.1. Поняття, що визначають предметну область дослідження

Розглядаючи проблему розвитку, розмежування та сполучення функцій державного управління і самоврядування, треба враховувати, що питання зводиться не до назви місцевих органів влади й управління, а до визначення в їхній діяльності фактичного, науково-обґрунтованого співвідношення загальнодержавних, регіональних, корпоративних і особистих інтересів за ієрархією управлінської структури. Припускаючи, що територіальним представницьким органом можна надавати права приймати необхідні нормообразовчі й виконавчі акти, що діють у межах підвідомчих їм територій, відзначимо наступне: управлінська автономія територіальних утворень залишиться значно обмеженою (державна управлінська вертикаль включає регіональні відділення, не підлеглі обласним органам влади); переважна більшість структурних підрозділів регіональної виконавчої влади має подвійне підпорядкування; центральний уряд контролює формування регіональних і місцевих бюджетів.

Для виявлення оптимального співвідношення процесу централізації та децентралізації в області формування програм розвитку регіонів визначимо теоретичні й методологічні аспекти регіональної економіки й розкриємо зміст основних понять: район, регіон, економічний простір, економічна система, соціально-економічний розвиток. Із середини 90-х років спрямованість і зміст робіт з регіональної проблематики істотно змінилися. Ці зміни особливо помітні в блоці методологічних і методичних розробок не тільки в кількісному, але й у предметному відношенні. Методичні аспекти регіональних досліджень, що раніше концентрувалися переважно навколо "схем розвитку й розміщення продуктивних сил" і моделей міжрегіонального обміну, стали активно розроблятися стосовно дослідження регіонального ринку праці, міграції,

регіональних зовнішньоекономічних зв'язків, регіональної власності, науково-технічної політики, інфраструктурного потенціалу, інформаційного базису. На новий якісний рівень перейшла розробка регіональних прогнозів і програм.

Регіональна економіка як складова частина регіональної науки досліджується фахівцями різних шкіл і напрямків, має давню історію за рубежом і в Україні. При цьому на сьогодні й в українській і закордонній літературі відсутня єдність у тлумаченні поняття "регіон". Часте поняття "регіон" і "район" ототожнюються. Взагалі ж термін "регіональна наука" запропонував американський зоошаджує У. Ізард. З його погляду - регіональна наука ширше, ніж регіональна економіка. Він вважав, що найбільш реальною є аналогія між регіональною наукою й прикладною географією [1, с. 45-46].

Відомий вчений в області регіональної економіки М.Некрасов розглядав регіон із соціально-економічної позиції: "Під регіоном розуміється велика територія країни з більш-менш однорідними природними умовами і, головним чином, характерною спрямованістю продуктивних сил на сполучення комплексу природних ресурсів з відповідною сформованою структурою" [2, с. 29]. Але у даному визначенні не враховується таке важливе поняття, як "самоврядність".

Американські вчені П. Джеймс і Дж. Мартін пишуть: "Звичайно під словом "регіон" розуміється цілісна ділянка території, що відрізняється деякою однорідністю у своїй основі, але не володіє чіткими границями. Більше того, це слово часто вживається для позначення більших територій, що утворюють головні підрозділи континентів. Але в професійній мові географів, використовуваний тут, слово "регіон", або "район", застосовують стосовно територій самої різної площі, але які характеризуються певною однорідністю, що є специфічною і служить підставою для того, щоб виділити ці території" [3, с. 517-519].

Відомий російський регіоналіст Е.Б. Алаєв визначає район як територію, детерміновану за сукупністю параметрів, що відрізняються від інших територій. Споконвічною властивістю території є володіння "...єдністю,

взаємозв'язком складових елементів, цілісністю, причому ця цілісність - об'єктивна умова й закономірний результат розвитку даної території" [4, с. 67].

У контексті регіональної політики проблема макрорегіоналізації країни означає передусім її економічне районування. Як пише О.І. Шаблій: „Сучасна національно-державна мета регіоналізації полягає в обґрунтуванні такого поділу України на макрочастини, щоб регіональна, національна, демографічна, соціальна, економічна, екологічна та екістична політика забезпечила гармонійний і сталий розвиток суспільства в цілому, створила умови нормальної і духовної життєдіяльності людини” [5, с. 4].

Отже виходячи з різних підходів і позицій, сформувалося кілька визначень поняття "район". Однак методологічною передумовою виділення районів служать основні правила районування: визначення факторів районування; виділення ознак загальної для всієї системи; виділення ознак, властивих переважно даній території.

Аналіз наукової літератури свідчить, що єдиних підходів до районування України немає. Тому й не дивно, що кількість мереж районування відповідає кількості авторів. Сьогодні очевидною стала також потреба критичного осмислення теорії районування, розробленої в радянські часи, обґрунтування нових принципів макрорегіоналізації країни.

З огляду на закономірності районоутворення як об'єктивний процес формування та розвитку районів як інтегральних суспільно-територіальних систем, можна сформулювати такі принципи соціально-економічного районування. Одним з найсуттєвіших є принцип змістовності. Він означає, що соціально-економічний район є не статистично однорідною територією за якоюсь ознакою (дуже поширене уявлення), а соціально-економічною єдністю, цілісністю, спільністю життєдіяльності. На жаль, чітких критеріїв єдності, цілісності ще не розроблено. Переважають емпіричні трактування [6, с. 24].

Як характерну рису району часто називають реально існуючу зв'язаність. У наш час ця ознака стає відносною. Уже відомо багато випадків, коли підприємства працюють повністю на давальницькій сировині, а всю їхню

продукцію вивозять за межі регіону. Отже зовнішня зв'язаність переважає внутрішню. В основі цього лежить використання дешевої робочої сили та наявного устаткування. Тому інтуїтивне уявлення про те, що в межах району є більш інтенсивні зв'язки, ніж поза ним, певною мірою треба переглянути.

З наведеного випливає, що інтегральне соціально-економічне районування не можна виконати тільки за допомогою узагальнених кількісних показників, тут обов'язково потрібно зважати і на якісні неформальні моменти.

У колишньому СРСР в 70-80-ті роки регіональні економічні дослідження велися доволі активно. У цей період остаточно сформувалися основні положення теорії економічного районування:

- поняття "економічний район" і "районний господарський комплекс (або територіально-виробничий)" взаємозалежні, але не ідентичні. Господарський комплекс являє собою матеріальну основу економічного району, саме цей комплекс існує об'єктивно;

- економічне районування поєднує два процеси - формування і розвиток економічних районів (тобто районоутворення) і виявлення цих районів (тобто власне районування);

- економічне районування припускає схеми поділу країни на економічні райони залежно від поставлених цілей, кола розглянутих галузей і тривалості періодів, для яких розробляється дана схема районів;

- варто розрізняти галузеві й загальні (інтегральні) економічні райони. Галузеві райони охоплюють лише окремі галузі національного господарства й враховуються при розміщенні відповідної галузі, групи галузей (наприклад, промислові, сільськогосподарські, лісопромислові райони та інші). Загальні ж економічні райони охоплюють все господарство окремої території;

- економічні райони всіх видів являють собою результат територіального поділу праці;

- економічні райони в процесі розвитку видозмінюють свою галузеву й територіальну структуру. Галузева структура господарства

економічного району відбиває його участь у національному територіальному поділі праці. Паралельно з цим під впливом внутрішньорайонного поділу праці йдуть процеси спеціалізації окремих частин цього району й формування в ньому таксономических одиниць нижчої ланки. Під впливом внутрішньорайонного поділу праці міняється територіальна структура районного комплексу.

Таким чином, економічний район як головна одиниця соціально-економічного простору являє собою територію, що володіє однорідними природно-кліматичними умовами, корисними копалинами, трудовими ресурсами, виробничим і науковим потенціалом, спеціалізацією і кооперацією виробництва, економічними зв'язками між виробничою й невиробничою сферами, галузями, певним місцем у внутрішньому й міжнародному поділі праці.

Одиницею інтегрального соціально-економічного районування повинна бути область, яка у тривалий час є одиницею територіального управління, яку характеризує внутрішня організованість и спільність. Для прикладу можна взяти хоча б мережу транспортних комунікацій і маршрутів, єдине управління. Така організованість є і в інших аспектах життєдіяльності. Тому межі соціально-економічних районів повинні збігатися з межами областей. Більшість підходів щодо соціально-економічного районування України спирається саме на цей принцип.

Серед інших принципів соціально-економічного районування дослідники пропонують такі: 1) зміцнення територіальної єдності держави і вдосконалення її територіальної організації; 2) врахування історико-географічних особливостей українських земель, національного й етнічного складу населення; 3) посилення територіальної спеціалізації виробництва і можливості для комплексного економічного та соціального розвитку територій; 4) збереження єдності локальних систем розселення; 5) вибір найбільших центрів, які стануть ядрами районів [7, с. 5-6].

О.І. Шаблій виділяє такі ознаки районів, які певною мірою можна вважати принципами районування:

1. Тісний соціально-економічний, демографічний і культурний взаємозв'язок території району з головним ядром – її найбільшим за кількістю населення містом.

2. Формування у великому регіоні територіальної соціально-економічної системи, тобто такого просторового поєднання населення, соціальної, економічної та екологічної сфер, у якому на засадах їхньої взаємопов'язаності, збалансованості і взаємодоповнюваності створено оптимальні умови для життєдіяльності суспільства.

3. Спеціалізація району в загальноукраїнському (загальнодержавному) поділі та інтеграції праці.

4. Можливість здійснювати в межах району територіальне регулювання та координацію соціальних, економічних і демографічних процесів на субукраїнському рівні [8].

Ці принципи були закладені в основу соціально-економічного районування України. При його здійсненні враховувалось також те, що виділені макрорайони повинні мати значний демографічний, природно-ресурсний та економічний потенціал і досить велику територію, а їхня кількість має бути невеликою. Оптимальною визнано шестичленну мережу соціально-економічних районів (табл. 1.1) [6, с. 28].

Кожний з районів об'єднує різну кількість областей: Центральний – шість, Західний – сім, Харківщина (Слобожанщина) – три, Донеччина – дві, Придніпров'я – три, Причорномор'я – три області й Автономну Республіку Крим. Області, які належать до того чи іншого району, відрізняються між собою за площею, суцільністю населення, показником урбанізації. Найбільшою середня площа областей є в Причорномор'ї, за кількістю і суцільністю населення та показником урбанізації – у Донеччині, найменші області за площею і населенням у Західному районі, за суцільністю населення – на Харківщині, за показником урбанізації – в Західному.

Таблиця 1.1 – Схема соціально-економічного районування України

Район	Центр району	Області, що належать до району
Центральний	Київ	Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська
Донеччина	Донецьк	Донецька, Луганська
Західний	Львів	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька
Придніпров'я	Дніпропетровськ	Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська
Причорномор'я	Одеса	Миколаївська, Одеська, Херсонська, Автономна Республіка Крим
Харківщина	Харків	Полтавська, Сумська, Харківська

Сьогодні область виступає основною адміністративно-структурною ланкою реалізації регіональної політики держави, що покликана забезпечувати створення належних умов для життя певної територіальної спільноти людей, ефективного використання місцевих господарських ресурсів і розвитку оптимальної схеми матеріально-інформаційного обміну між регіонами. Поки, саме на обласному рівні реалізується принцип регіональної економічної ефективності в плані самоврядності й оптимальності відтворювального процесу. Хоча більша частина господарських ресурсів однаково відтворюється шляхом міжобласного обміну. Області як соціально-економічні підсистеми (з урахуванням специфіки обласних виробничих циклів), держава намагається використати як одиниці загальної системи, збалансованої за основними функціями господарської діяльності. Під системою мається на увазі така безліч елементів, що утворюють певну єдність і цілісність завдяки їхнім стійким відносинам і зв'язкам між собою. Використовуючи принципи системного аналізу можна зрозуміти й багато закономірностей господарської життєдіяльності. Для цього обласні органи управління повинні трансформуватися з об'єктів (підсистем) управління й соціально-економічного розвитку в їхній суб'єкт.

Економічна система являє собою об'єднання всіх економічних процесів, що відбуваються в суспільстві на основі сформованих у ньому відносин

власності й господарського механізму. У будь-якій економічній системі первинну роль відіграє виробництво, розподіл-обмін, споживання. Ця система має складну структуру. Всі елементи економічної системи підкоряються цілому. Сукупність відносин у даній системі включає два основних аспекти: соціально-економічні відносини й організаційно-економічні зв'язки. Виробнича діяльність неможлива без присвоєння людьми основних результатів господарювання, без розподілу (обміну) створеного продукту між членами суспільства. Соціально-економічні відносини формуються завдяки сформованим в економічних системах формам власності щодо економічних ресурсів і результатів господарської діяльності. Організаційно-економічні зв'язки виникають тому, що суспільне виробництво, розподіл, обмін, споживання неможливі без певної системи управління. Вона потрібна для будь-якої спільної діяльності.

За аспектами взаємин з навколишнім середовищем економічні системи можуть характеризуватися як відкриті й закриті. Закриті системи формують свою господарську діяльність у певних рамках (регіональних, галузевих, культурних, організаційних і т.п.). Відкриті системи постійно формують нові зв'язки й структуру управлінських впливів залежно від зміни факторів зовнішнього середовища. Такими можуть бути політичні, економічні, соціальні, технологічні, культурні й т.п. фактори. Регіон (область, район) - це складна рухлива система, що зовсім не припускає економічної замкнутості. Більше того, споконвічно кожний регіон займає певне місце в системі суспільного поділу праці як на національному, так і на міжнародному рівні, з огляду на загальну тенденцію "глобалізації" світової економіки.

Регіональний відтворювальний процес формується під впливом галузевого й територіального поділу праці. Спеціалізація, комбінування визначають "якість" обраних схем управлінських впливів. До складових регіональних систем відносяться: виробнича підсистема (функціонує з метою створення сприятливих економічних умов життя суспільства); інфраструктурна підсистема, розвиток якої спрямований на створення умов для успішного

функціонування виробничої й соціальної сфери життєдіяльності; інституціональна підсистема (органи законодавчої й виконавчої влади регіонального рівня). Існують певні протиріччя в розвитку цих підсистем у рамках регіонального відтворювального процесу, що формуються під впливом поступовості, інерційності й циклічності розвитку. У надрах старих структур виникають нові, нові методи управління суперечать традиційним системам, що склалися соціальні відносини не відповідають новим економічним процесам - це й багато іншого визначають "точки росту" можливих конфліктних ситуацій. Внутрішня суперечливість і конфліктність розвитку національних регіональних систем визначається не тільки економічним дуалізмом, але й законом циклічності зміни параметрів функціонування. Кожний етап циклу (від зародження до зрілості й трансформації) характеризується своїми значеннями параметрів і якісних характеристик. Досягши стадії зрілості, відтворювальні процеси в регіоні вимагають видозміни, що завжди зустрічає опір з боку старих структур.

У наш час більшість дослідників сходяться на думці, що регіон - це ієрархічна, складна соціально-економічна система, яка має певну територіальну приналежність. Досить продуктивним є погляд Ю.Д. Денисова, Л.А. Савельєва, Л.Т. Шевчук на перспективний розвиток регіонального дискурсу ХХІ ст. (з англ. *discourse* – судження, трактат). Дискурс можна сприймати як теоретичну конструкцію в поєднанні з мовною інтерпретацією та історичним контекстом. Вони вважають, що цей розвиток повинен здійснюватися за наступною схемою: 1) регіон – складна правова соціально-економічна система, що має подвійну будову: складні системні об'єкти й соціально-економічне поле регіону; 2) регіон – економіко-правова ланка національного господарського комплексу України і глобальної економічної системи; 3) соціально-економічні моделі перспективного розвитку різних регіонів [8, с. 185]. Цю схему можливо вибрати як базову для побудови концепції соціально-економічного зростання в умовах наявних ресурсів регіону.

Розуміння проблем розвитку й шляхи їхнього вирішення базуються на аналізі соціально-економічного стану досліджуваного об'єкта. У нашому дослідженні таким є регіон. Ціль аналізу соціально-економічного розвитку регіону - виявлення існуючого потенціалу, диспропорцій між складовими підсистемами й галузями регіону, не використовуваних можливостей економічного росту для наступного обґрунтування варіантів стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

На першому етапі аналізу соціально-економічного розвитку регіону розробляється комплексна оцінка відповідності спеціалізації й рівня розвитку господарства ресурсному потенціалу регіону. При цьому досліджуються роль і місце регіону в сформованому територіальному поділі праці, з'ясовується досягнутий рівень соціального розвитку, критично оцінюється розвиток сформованих галузей спеціалізації. Завершенням цього етапу є визначення потенційних можливих напрямків зміни місця й ролі регіону, виходячи з наявних природних, трудових і фінансових ресурсів, вимог ринкової економіки, потреб населення, різноманіття форм власності.

Прогнозування і обґрунтування стратегії соціально-економічного розвитку регіону є наступними етапами. Стратегія визначає вибір перспективної структурної та інвестиційної політики регіону. Необхідно, щоб структурна й інвестиційна політика регіонів і завдання державної регіональної політики були взаємозв'язані й несли в собі творчий синергетический ефект. Відповідно до думки авторів [6, с. 37]. М.І. Долішного, В.С. Кравціва, В.К. Симоненка головними завданнями державної регіональної політики є:

- забезпечення політичної стабільності й соціальної злагоди в регіонах;
- комплексний розвиток і вдосконалення його структури;
- підвищення соціальних стандартів життєдіяльності населення;
- забезпечення оптимальної зайнятості населення, стабілізації та поліпшення демографічної ситуації;

- формування і ефективне використання науково-технічного потенціалу;
- розвиток екологічної безпеки територій;
- забезпечення інтелектуального потенціалу українського народу;
- збереження історико-культурної спадщини регіонів;
- зміцнення міжрегіональних та міжнародних зв'язків.

Метою третього етапу є обґрунтування структури керування територіальним розвитком, системи контролю реалізації стратегічного плану розвитку регіону на перспективу, підготовка заходів з удосконалення функціонування регіонального ринкового механізму.

Завершенням аналізу є оцінка фінансового забезпечення програм з метою виявлення нових додаткових джерел фінансування намічених заходів і складових комплексу робіт, що забезпечують стратегії соціально-економічного розвитку ринку.

Соціально-економічний розвиток регіонів треба проводити на засадах науково обґрунтованої регіональної політики, тісно пов'язаної зі стратегічними напрямками розвитку національного господарського комплексу України.

1.2. Програми регіонального розвитку

Ще починаючи з 60-х років 20 ст. в СРСР були розгорнуті активні дослідження з опису й формування програм розвитку територіально-виробничих комплексів (ТВК) країни. 70-ті роки стали періодом створення економіко-математичних оптимізаційних моделей ТВК. Відбувалося розширення використовуваного класу моделей: від лінійних моделей до нелінійних й цілочисленних, від статистичних до динамічних й стохастичним. Виділився специфічний клас об'єктів - програмно-цільові ТВК. Постановки завдань стали мати багатокритеріальний характер, що великою мірою відбивало проблему різноплановості інтересів (територій і галузей). Але основним напрямком планування і прогнозування була система розвитку

єдиного народногосподарського комплексу. У ці роки остаточно сформувався новий науковий напрямок - "ТВК - підхід", що відбивав необхідність і ввів методика поєднання інтересів підприємств, галузей, природи й суспільства при реалізації великих державних виробничих проектів. За кордоном цей підхід також досить активно розвивався, оскільки в його основі лежало визнання об'єктивного взаємозв'язку різних елементів господарства при формуванні виробничого потенціалу будь-якої території в будь-якій країні.

Нові умови економічної дійсності України тільки прискорили появу нових типів моделей, що з'єднують у собі матеріально-речовинні, фінансові й адміністративні аспекти функціонування господарства регіонів. Предметом пильної уваги стають проблемні регіони, де на певній території концентруються проблеми державного рівня й де, отже, необхідна участь держави. Причому останнє актуально для країн з будь-яким соціальним і економічним укладом. Одними з найважливіших напрямків досліджень у даному руслі є: розвиток проблемних регіонів ресурсного типу (наприклад, Донецька, Луганська області), формування нової ресурсної бази замість вибулої (створення альтернативних джерел енергії), забезпечення ресурснезалежності країни (поставки нафти й газу із сусідніх країн) і т.п. Всі ці напрямки вимагають розробки відповідного апарата наукового супроводу програм розвитку регіонів, включаючи моніторинг ходу реалізації програм і їхньої адаптації до мінливих умов. Важливими умовами є також виявлення інтегрального ефекту й керування ним при розробці програм розвитку, зацікавленість усіх учасників для досягнення компромісу.

Напрямок досліджень, пов'язаних з розробкою теорії і практики реалізації регіональних програм, знайшов відображення в роботах багатьох вітчизняних учених [5, 6, 9-22]. Об'єктивна потреба виникнення цього напрямку була пов'язана з тим, що механізми реалізації таких методологічних принципів керування, як комплексний розвиток території, сполучення галузевих і територіальних інтересів і т.д., на практиці були відсутні, що наочно позначалося на розвитку кожного регіону. Постановка великих

загальноукраїнських проблем, для вирішення яких необхідні більші ресурси, викликає до життя необхідність програмно-цільового підходу, що забезпечує можливість вирішення великих міжгалузевих завдань з урахуванням тривалості строків здійснення, необхідність чіткої синхронізації взаємозалежних заходів, консолідації засобів [23]. Серйозна увага в роботах приділяється сутності соціально-економічних інтересів учасників реалізації програм, визначенню напрямків їхньої взаємодії і вироблення погоджених вирішень.

Програма - документ, що пред'являє собою пов'язаний за ресурсами, виконавцями і строками здійснення комплекс соціально-економічних або інших завдань і заходів, спрямованих на реалізацію певної проблеми. Часто програми є складовою частиною прогнозу або плану й покликані виділити пріоритетні проблеми розвитку регіонального господарства (забезпечення населення деякими видами продуктів, розвиток окремих видів промислового виробництва, інфраструктури та ін.) Програми мають самостійне значення.

Можливість програмного керування обумовлена наступними умовами:

- економічний і правовий статус програм повинен забезпечувати їхній безумовний пріоритет у використанні ресурсів і виробничих потужностей;
- вирішення проблем вимагає цілеспрямованих об'єднаних зусиль різних суб'єктів господарювання з різними формами власності й організацією діяльності;
- довгостроковим характером і строками реалізації окремих об'єктів програми і її в цілому.

Цільові програми класифікують за трьома ознаками:

- рівнем управління (міждержавні, загальнонаціональні, регіональні);
- функціональним призначенням (науково-технічні, інноваційні, соціальні, екологічні);
- строками реалізації - короткострокові, середньострокові (від 3 до 5 років) і довгострокові (понад 5 років).

Проблеми, що вирішуються в регіоні, можна умовно розділити на кілька груп:

- 1) реалізація державних пріоритетів в області розвитку великих промислових об'єктів, у тому числі техноцентрів і державних наукових центрів;
- 2) розвиток сировинних баз на території ряду регіонів;
- 3) соціально-економічний розвиток найбільш економічно відсталих регіонів;
- 4) заходу щодо стабілізації соціально-політичного й економічного становища в прикордонних регіонах;
- 5) соціальний захист населення окремих територій, у тому числі превентивні заходи щодо статусу національної громади;
- 6) заходи щодо попередження природних катастроф і ліквідації наслідків техногенного впливу;
- 7) умови функціонування особливих територій і розвитку зон рекреаційного значення.

Перша група припускає заходи як на регіональному, так і на національному рівні. У п. 1-3 розглядаються питання структурної перебудови виробництв, їхнього технічного переозброєння та розвитку. Суть прийнятих рішень полягає в державній підтримці певних сфер: налагодженні найважливіших економічних зв'язків з метою виходу на міжнародний ринок з експорту й імпорту готової продукції, сировини й нових технологій; формуванні товарного наповнення кредитів, надаваних іноземними банками та іншими організаціями під гарантію держави; погашенні зазначених кредитів і всіх платежів за рахунок власних коштів позичальників.

Проблема п.2 стосується регіонів, де сконцентровані паливні або сировинні ресурси національного значення (існуючі й потенційні). У зв'язку з важливістю розвитку рудно-сировинної бази України по ряду регіонів актуальними є цільові програми освоєння ресурсного потенціалу рудно-сировинних баз без зв'язку з адміністративними границями суб'єктів.

Третя група стосується проблемних регіонів, що потребує істотної державної підтримки.

Заходи з п.4 стосуються регіонів, що мають велике стратегічне значення й потребують спеціального державного регулювання.

Програми, що передбачають заходи щодо вирішення проблем нечисленних народів, біженців і переселенців з районів з несприятливими умовами, визначають завдання п. 5.

Шоста група поєднує цільові програми попередження природних катастроф і ліквідації техногенних наслідків в окремих регіонах.

Сьома позиція визначає завдання загальнонаціонального й місцевого значення: збереження історичних цінностей, відновлення рекреаційного потенціалу регіону, підтримка з боку міжнародних програм і участь у їхній реалізації й т.п.

Типова структура програми включає: характеристику проблеми, основні цілі й завдання, систему заходів, ресурсне забезпечення, механізм реалізації, організаційний аспект, способи керування й контролю за ходом її реалізації, а також оцінку очікуваної ефективності й соціально-економічних наслідків від реалізації програми.

Довгострокові цільові програми можуть розглядатися органом виконавчої влади регіону, органом місцевого самоврядування і підлягають затвердженню відповідним законодавчим (представницьким) органом, представницьким органом місцевого самоврядування.

Довгострокова цільова програма, пропонована до затвердження і фінансування за рахунок бюджетних засобів або засобів державного позабюджетного фонду, повинна містити:

- техніко-економічне обґрунтування;
- прогноз очікуваних соціально-економічних результатів реалізації програми;
- найменування замовника вказаної програми;
- відомості про розподіл обсягів і джерел фінансування за роками;

- інші документи й матеріали, необхідні для її затвердження.

Цільові програми являють собою коротко - або середньострокові планові документи, розроблювані адміністрацією. Кожна з цільових програм містить детальний аналіз ситуації в розглянутому секторі (галузі) економіки регіону, перелік завдань і заходів. Цільова програма є конкретний документом, що містить перелік заходів із вказівкою строків, виконавців, ресурсів, форми звітності й контролю за виконанням, попередній розрахунок ефекту від реалізації.

Реалізація великих регіональних програм - це кінцевий результат, якому повинне передувати чітке виділення і систематизація проблем, що стоять перед регіоном, за суттю і важливістю їхнього вирішення.

Здійснення активної регіональної політики передбачає пошук ефективних форм і методів її практичної реалізації. Однією з таких форм повинні стати державні програми соціально-економічного розвитку регіонів. Переваги програмного підходу до управління регіональними процесами особливо відчутні в умовах формування ринкових механізмів господарювання на фоні системної економічної кризи.

Щодо України, то питання легітимізації регіональних програм є відкритим. Розроблені раніше програми соціально-економічного розвитку Карпатського регіону, Поділля, Полісся, Причорномор'я так і не затверджені урядом, тому їх і не виконують. Не визначеною є доля подібних документів і на перспективу. Підстав для такого висновку багато. Одна з них – надто вузьке розуміння і центром, і регіонами державної участі в реалізації регіональних програм, яка здебільшого зводиться до фінансування. Регіони хочуть якомога більше коштів з державного бюджету; уряд, не маючи цих коштів, намагається звести їх частку до мінімуму, позбавляє учасників програми пільг і преференцій. Парадокс у тому, що програми із значною частиною державного фінансування відповідають інтересам регіону, проте їх не затверджують через дефіцит коштів [6]. Водночас програми, де частка державного бюджету є мізерною, мають шанс на затвердження, однак у цьому разі держава фактично усувається від

вирішення регіональних проблем, тоді регіональні програми втрачають статус державних. Таке звужене тлумачення державної підтримки регіональних програм є головним гальмом на шляху їхньої практичної реалізації.

Проблему оптимального внутрішньорегіонального розподілу державних коштів можна вирішувати в процесі формування програмних заходів і відповідних погоджувальних процедур. Паралельно з державним бюджетом джерелами фінансування регіональних програм мають бути місцеві бюджети, позабюджетні фонди, власні кошти підприємств та організацій, зарубіжні інвестиції.

Не менш важливою формою державної підтримки регіональних програм є режим економічного сприяння, створений державою для їхніх учасників. Йдеться про потребу визначення для суб'єктів господарювання – виконавців програмних заходів – пільгових правил економічної поведінки. Вони полягають у полегшених умовах оподаткування, кредитування, зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Деякі форми державної підтримки регіональних програм можна поширювати на їхніх учасників диференційовано і в різних комбінаціях. Наприклад, візьмемо такий варіант: на виконавців заходів, що їх фінансують державний чи місцеві бюджети, поширюють діючі в державі норми економічних відносин. Для виконавців заходів, які фінансують за рахунок власних коштів підприємств та організацій, на період їх реалізації доцільно запровадити пільговий економічний режим. Це може бути або знижена податкова ставка, або надання безвідсоткового кредиту, або пільгові тарифи за комунальні послуги та ін. Очевидно, що режим економічного сприяння поширюватиметься на учасників програм, зокрема зарубіжних, незалежно від форм власності й підпорядкування [6].

Отже, на статус державних можуть претендувати регіональні програми, що мають такі три ознаки:

- спрямовані на вирішення проблем державного значення;
- мають легітимізовані гарантії державної участі в їхній реалізації;

– затверджені вищими органами державної влади.

Сьогодні в Україні чимало програм відповідає цим ознакам. Але це ще не гарантує їхньої результативності. На жаль, стало вже модно вирішувати конкретні проблеми чи гасити окремі конфлікти простим способом: обіцянкою розробити відповідну програму [24-29]. Як правило, сторони, що беруть у ній участь, це влаштовує. Одна сторона – органи влади – розуміє, що в такий спосіб проблем не вирішити, та можна уникнути протистояння і зменшити напруження в суспільстві. Інша сторона керується здебільшого інтересами недержавної ваги, покладає на програми утопічні надії, не враховуючи гострого дефіциту коштів і ресурсів. Проте, як свідчить досвід, навіть у тих випадках, коли знайдено компроміс щодо ресурсного забезпечення програм, їхня результативність не завжди відповідає очікуваному.

Причини такої ситуації не можна зводити тільки до недоліків і прорахунків управлінських структур, відсутності фінансування тощо. Доки не будуть вироблені єдині правила для розробки програм, процедури їх погодження і затвердження, доки статус програм не отримає законодавчого закріплення, шансів на їхню результативність буде мало. Адже відсутність законодавчої бази – це відсутність відповідальності, це стан, коли державні програми не потрапляють у правове поле України.

Відбір регіонів і конкретних об'єктів, яким необхідно надати державну підтримку, здійснюється шляхом проведення взаємозалежних процедур, установлених даною програмою. В основу відбору регіонів покладені критерії найбільших відносних розходжень у соціально-економічному розвитку при відсутності на регіональному й місцевому рівні ресурсів для самостійного їхнього зниження. Відбір об'єктів здійснюється за критеріями зниження розходжень у соціально-економічному розвитку регіонів у найменший термін з найбільшою ефективністю [30].

Важливим розділом програми будь-якого рівня є опис механізму її здійснення. Цей розділ повинен включати:

- стимулювання (перелік пільг) виконання замовлень на поставку продукції і виконання робіт (послуг) для державних потреб;
- перелік заходів з організації керування реалізацією програми (вибір головного замовника й відповідального розробника програми, призначення керівника програми, який здійснює контроль за ходом реалізації програми);
- контроль за ходом виконання програми відповідно до затвердженого плану, етапами й фінансуванням реалізації регіональних програм;
- ув'язування строків надходження засобів на фінансування програми з різних джерел (загальний бюджет, позабюджетні фонди, іноземні або вітчизняні частки інвестиції й т.п.);
- оцінка очікуваних соціально-економічних і екологічних наслідків затримки ходу реалізації програми й вироблення своєчасних рекомендацій із запобігання порушенню строків вирішення проблеми.

Незважаючи на важливість цього розділу, часто він замінюється переліком заходів, націлених на досягнення намічених результатів, або зводиться до перерахування функцій органа керування програмою. Програми, в яких знаходять висвітлення конкретні економічні регулятори, зустрічаються рідко. Практично немає програм, де ці регулятори погоджувалися б з цільовими настановами. Ця обставина є однією з причин, через яку більшість програм реалізується з порушенням строків.

Економічні регулятори програми, що рекомендуються, в ході реалізації, повинні бути попередньо оцінені з погляду їхньої сумісності з уже діючими на конкретній території економічними регуляторами. У протилежному разі несумісні набори економічних регуляторів можуть змінити мету й сферу застосування передбаченого в програмі методу регулювання й привести до несподіваного для розробників програми результату.

Зв'язок механізму реалізації програми й організаційно-економічних заходів щодо стимулювання цієї реалізації повинен послідовно охоплювати такі

етапи: перший етап - вибір пріоритетних проблем (цілей), що вимагають програмного вирішення; другий етап - розробка методів регулювання та стимулювання виконання цільової програми (здійснюється під кожен проблему, мету, підціль); третій етап - оцінка соціально-економічних наслідків порушення строків реалізації цільової програми; четвертий етап - оцінка результатів вирішення проблем у передбачений програмою термін (з урахуванням оцінки ступеня ефекту від вирішення проблеми).

Із цього випливає, що крім ув'язування цілей, строків, обсягів фінансування і організаційних заходів, на кожному етапі реалізації цільової програми доцільно під кожен мету, підціль і завдання пропонувати конкретний адміністративний чи економічний регулятор, що стимулює реалізацію того чи іншого завдання. У протилежному разі невиконання якої-небудь мети або підцільі ставить під сумнів досягнення наміченого ефекту. У результаті від одного етапу реалізації програми до іншого наростатиме показник упущеної вигоди, що в остаточному підсумку вплине на строки виконання програми. Ігнорування цього фактора (поряд з недофінансуванням прийнятих програм) дискредитує програмний метод.

Іншою причиною порушення строків реалізації програм є недостатнє фінансування. Досвід розробки й реалізації цільових регіональних програм свідчить, що жодна офіційно прийнята програма, як правило, ніколи не фінансувалася в обсязі, передбаченому відповідними законодавчими й виконавчими документами.

Керівна ідея, загальний задум, тобто основний шлях проходження для досягнення поставленої мети в прогнозі, плані або програмі визначається концепцією. Концепція представляє цілісну систему принципів, спрямованих на розвиток регіону.

До основних елементів організаційно-економічного механізму керування проектами планів, як правило, відносять наступні: погоджений між замовником і розробником проекту фонд фінансування; вимоги до споживчих властивостей кінцевого продукту, що забезпечують одержання достатнього інтегрального

економічного ефекту (робіт); змінні інтенсивності виконання робіт, рівновигідніе для виконавців; економічно доцільний варіант реалізації плану, що враховує змінні інтенсивності виконання робіт; гнучкі організаційні структури колективів виконавців етапів проектування планів. Однак будь-який механізм керування будується з урахуванням обмежених ресурсів при даних тимчасових параметрах. Якщо говорити про планування цільових проектів розвитку регіону, то неминуче виникає питання про попередню оцінку економічного потенціалу регіону. Економічний потенціал можна розглядати як узагальнену характеристику рівня розвитку (стану) економіки регіону. Іншими словами економічний потенціал регіону являє собою сукупність всіх наявних у його межах ресурсів: матеріальних, природних, трудових як уже залучених у процес відтворення, так і тих, які можуть бути реалізовані й використані при плануванні цільових проектів. Як правило, розробляються одночасно кілька планів, що стосуються різних аспектів соціально-економічної сфери розвитку території.

У цьому зв'язку можна виділити типові проблеми, з якими доводиться зіштовхуватися регіональним органам влади при керуванні проектами: не відповідають споконвічно встановлені строки; по ходу виконання вноситься надто багато змін у план; відсутні або спізнюються необхідні ресурси; йде постійна боротьба за те, який проект більш пріоритетний; перевищується бюджет; деякі роботи доводиться виконувати повторно. Вказані проблеми неминуче ведуть до того, що споконвічно багато зобов'язань, які беруть на себе розробники проектів планів, виявляються в конфлікті між собою.

Традиційний метод керування проектом визначається в такий спосіб: весь проект розбивається на окремі етапи, для кожного з яких установлюється тривалість і виділяються ресурси. Учасники проекту повинні забезпечити, щоб кожне окреме завдання було закінчено вчасно і, таким чином, вчасно завершити проект. Даючи оцінку того, скільки часу може піти на виконання своїх робіт, кожний з учасників прагне підстрахувати себе. Тобто йде "боротьба" за локальний оптимум: кожний переживає за строк виконання свого

завдання й вірить, що цим допоможе всьому проекту. А якщо проект спізнюється або перевищує бюджет, усі починають доводити, що це відбулося через те, що їм не дозволили закласти у свою оцінку достатнього підстрахування на непередбачені обставини. Складність управління і кількість конфліктів при розподілі ресурсів в умовах мультипроектного середовища, у яких ті самі ресурси, задіяні в декількох проектах, зростають на порядок. Як можна дозволити таку ситуацію?

Останнім часом до числа популярних теорій додалася так звана теорія обмежень систем (Theory of Constraints (TOC)). Успіх цієї теорії в західному світі обумовлений її винятковою прагматичністю. Методологія TOC визначає загальний шлях мислення, що дозволяє проаналізувати поточну ситуацію розвитку подій і змодельовати шляхи поліпшення [31 - 33]. Застосування TOC як методу планування проектів дозволяє використати потужності й підстрахування, споконвічно закладені в план, таким чином, щоб виконати всі три зобов'язання з проекту (строк, бюджет, зміст). Передбачувані ресурсні й тимчасові підстрахування проекту викидаються на вітер через традиційний метод, що вимагає встановлювати строки закінчення кожного окремого завдання, замість того, щоб захистити від невизначеності весь проект.

Перший крок вирішення - зрозуміти те, що необхідно скоротити час, який йде на завершення етапу або проекту в мультипроектному середовищі. Потрібно не проштовхувати нові проекти в систему, а притримати їх і працювати тільки над якоюсь конкретно їхньою кількістю. Повинні бути встановлені пріоритети щодо черговості виконання проектів за часом (ступінчастий графік). Треба ввести в дію механізм синхронізації проектів. Потрібно визначити, якого ресурсу найбільше не вистачає, тобто виділити найбільш задіяний і "завантажений" ресурс щодо всіх проектів. Цей ресурс - обмеження системи керування. Через нього відбувається запізнення строків виконання проектів. Оскільки він використовується паралельно в багатьох етапах, бажано вирівняти навантаження самого завантаженого ресурсу й перепланувати етапи проектів так, щоб усунути конфлікти за даний ресурс.

Необхідно синхронізувати ресурси за часом, після чого всі проекти зрушуються відповідно до графіка роботи самого завантаженого ресурсу.

Після того, коли домоглися, щоб проекти не заважали один одному, треба шукати можливості подальшого поліпшення і синхронізації етапів, робіт. Отже наступні кроки будуть давати можливість підвищувати ефективність виконання всіх завдань. Тобто кожне наступне обмеження дає змогу визначити "вузьку ланку" у виробництві й стає координуючим механізмом керування.

Таким чином, планування треба побудувати так, щоб ця система працювала у циклічному режимі, включаючи п'ять основних кроків: установлення обмежень системи; ухвалення рішення про максимальне використання обмеження; всі етапи й роботи з часу й ресурсів настроюються на ці обмеження; перебування способу усунення обмеження (перевести в розряд керуючих впливів; повернення до початку процесу (пошук нового обмеження).

1.3. Аналіз факторів, що впливають на розробку й реалізацію програм регіонального розвитку

Управління регіональним розвитком вирішує широкий спектр завдань. Щоб забезпечити найбільшу їх узгодженість, необхідна концепція комплексного соціально-економічного розвитку кожного регіону. За визначеннями [4], концепція – це сукупність найбільш істотних елементів теорії (теорій), що викладені в конструктивній, прийнятній для практики формі; це теорія, переведена в алгоритм вирішення конкретної проблеми. Є й інші визначення поняття „концепція”. Спільним для них є виділення ролі ідей і цілей перспективного розвитку. У процесі розробки концепції соціально-економічного розвитку регіону можна виділити кілька етапів. Однак раціональний варіант розвитку економіки регіону, контрольні цифри і замовлення галузям господарського комплексу припускає облік всіх факторів, що впливають на розробку й реалізацію програм регіонального розвитку. Отже, мова йде про схеми розробки комплексних програм.

Комплексні програми охоплюють весь процес соціально-економічного розвитку території і спрямовані на розв'язання від окремих завдань до постановки складних, комплексних проблем. Найчисленніші галузеві й міжгалузеві програми передбачають розв'язання окремих економічних, екологічних, виробничо-технологічних, науково-технічних, а спеціальні – специфічних територіальних проблем (охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання трудових ресурсів тощо). При розробці програм з вузлових проблем суспільного господарства слід дотримуватись принципу його збалансованості та прогресивної пропорційності на рівні як регіонів, так і країни в цілому. У комплексних регіональних програмах конкретизуються і глибше обґрунтовуються найважливіші територіальні проблеми соціально-економічного розвитку.

На характер і функціональність комплексної програми впливають [21]:

- необхідність врахування під час її складання зростаючої ролі соціальних чинників;
- розширення можливостей активного економічного впливу з боку держави на розвиток продуктивних сил і виробничих відносин;
- посилення наукового підходу до розробки програми і обґрунтування її змісту за допомогою всебічного аналізу об'єктивних закономірностей розвитку економіки та суспільства в цілому, матеріальних і культурних потреб;
- посилення цільової спрямованості в обґрунтуванні програмних рішень;
- широке застосування методу багатоваріантних розрахунків з метою вибору варіанта, що забезпечує розширення поставлених соціально-економічних завдань у більш короткі терміни і з вищою ефективністю;
- підвищення ролі аналітичних і прогнозних розробок у процесі складання програми для більш повного врахування можливостей науково-технічного і соціального прогресу;
- підвищення ролі системи матеріальних і фінансових резервів;

- посилення ролі якісних показників, що характеризують найважливіші тенденції розвитку суспільного господарства, його міжгалузевих комплексів і районів;
- використання балансових розрахунків, що розробляються на основі укрупнених нормативів;
- можливості здійснення значних структурних зрушень у загальнооекономічному, міжгалузевому, регіональному та інших аспектах;
- більш широкі можливості й прийняття програмних рішень, що забезпечують поглиблення і різнобічну участь країни в міжнародному поділі праці.

Науковою основою розробки комплексних програм є: дослідження з найважливіших господарських проблем і науково-технічні прогнози; дані цих досліджень про можливі умови й чинники, якщо мають визначальний вплив на основні параметри, які характеризують цілі й зв'язок програми з іншими господарськими проблемами; дані про обсяги сировинних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових та інших ресурсів, необхідних для розробки і реалізації комплексної програми. З урахуванням цього комплексні програми повинні містити показники результативності науково-технічних, економічних та соціальних передбачених заходів, у тому числі ефективності виробничих варіантів досягнення поставлених цілей, а також дані про матеріальні, трудові, фінансові ресурси, необхідні для реалізації програми.

Розробці програми передуює визначення її цільової установки, концепції (рис. 1.1).

Аналіз розвитку економіки України за останні роки дозволяє зробити окремі висновки, важливі для поглибленого розуміння ролі регіонів. Основу регіональних інтересів становлять потреби в забезпеченні найкращих соціальних умов життя населення, що безпосередньо пов'язано з господарським розвитком регіону. Але внаслідок економічної кризи, яка також є і політичною, і соціальною, простежується зовсім інша картина. Так, згідно з

даними Держкомстату України, індекс промислового виробництва в Україні за 2004 рік склав 92 відсотки від 1990 року.



Рис. 1.1. Стадії розробки програми

Наприклад, за даними облстатуправління в Харківському регіоні 2004 р. індекс промислової продукції збільшився порівняно з 2003 р. на 5,3 відсотків, а відносно 1990 р. склав 71 відсоток. При цьому спостерігалось скорочення продукції виробничо-технічного призначення з всіх основних позицій.

Наведені дані свідчать про те, що існуюча сьогодні система регіонального управління не відповідає вимогам виведення економіки України з кризи, не забезпечує ефективного використання наявних регіональних можливостей.

Таблиця 1.2 – Індеси продукції промисловості по регіонах України (відсотків)

	1990 = 100				До попереднього року		
	1995	2000	2003	2004	2002	2003	2004
Україна	52	58	82	82	107	116	113
Автономна Республіка Крим	47	44	54	69	93	119	128
Області							
Вінницька	64	56	71	80	104	112	112
Волинська	34	48	79	97	112	122	123
Дніпропетровська	44	48	60	66	104	110	110
Донецька	49	52	69	78	104	119	113
Житомирська	46	39	56	67	104	122	119
Закарпатська	38	67	131	168	112	144	127
Запорізька	74	106	133	158	101	121	119
Івано-Франківська	68	46	90	99	123	128	111
Київська	64	62	84	97	105	117	116
Кіровоградська	49	38	56	76	104	124	134
Луганська	38	47	72	79	104	112	111
Львівська	40	31	58	63	114	114	109
Миколаївська	78	80	101	116	103	112	115
Одеська	83	80	132	128	108	118	97
Полтавська	56	40	79	87	138	109	110
Рівненська	51	50	67	77	101	121	115
Сумська	45	41	53	57	103	117	108
Тернопільська	46	50	82	83	103	135	102
Харківська	44	45	61	71	105	111	116
Херсонська	51	42	64	63	105	116	98
Хмельницька	60	54	71	80	103	114	113
Черкаська	61	54	83	93	108	128	112
Чернівецька	44	49	72	77	103	127	106
Чернігівська	47	44	58	64	105	110	110
м. Київ	60	97	142	168	108	114	119
м. Севастополь	76	137	179	225	106	108	126

Як свідчать дослідження, основними важелями такого становища є недосконалість самої структури управління на всіх рівнях – державному, галузевому, регіональному. Тому виникає потреба створити гнучку систему управління регіоном, яка забезпечила б його подальший соціально-економічний розвиток.

Управління соціально-економічним розвитком регіону повинно ґрунтуватися на таких засадах:

– розглядання регіону як цілісного й складного механізму, якому притаманні відповідні соціально-політичні й економічні процеси;

- облік ієрархії наявних у регіоні об'єктів і суб'єктів управління.

Регіон треба розглядати як складову частину народногосподарського комплексу, що зумовлює необхідність досягнення цілей подвійного характеру. З одного боку, відповідний територіальний розподіл праці обумовлює наявність регульованої виробничої функції виконання необхідних видів і обсягів продукції, з другого – задоволення інтересів мешканців регіону вимагає прийняття ефективних управлінських рішень для реалізації власних цілей, що передбачають розвиток соціально-економічних процесів.

Концепція комплексного розвитку регіональної економіки передбачає вирішення таких основних завдань:

- комплексність економічного та соціального розвитку регіону;
- збільшення внеску регіону у становлення ринкових відносин в Україні;
- зростання ефективності регіонального виробництва на основі прискорення науково-технічного прогресу;
- створення нових видів виробництв, заснованих на різних формах власності;
- розвиток соціальної інфраструктури та зростання завдяки їй добробуту населення;
- раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- створення системи соціального захисту окремих прошарків населення з урахуванням регіональних особливостей.

Важливою є проблема співвідношення децентралізації господарювання, встановлення економічного суверенітету регіону. Нагромаджений світовий і власний досвід свідчить, що надмірна централізація обмежує простір для розвитку ініціативи. Без визначеної автономії та ініціативи регіону неможливо забезпечити ефективне управління виробництвом, тому все більша увага приділяється розширенню його прав. З управлінням регіоном пов'язане повніше використання організаційно-економічних чинників прискорення

розвитку – специфічних регіональних резервів поліпшення організації виробництва та підвищення його ефективності (рис. 1.2) [34].

Факторно - ресурсне забезпечення, що впливає на розробку і реалізацію програм регіонального розвитку – це сукупність просторових нерівнозначних умов і ресурсів, їхніх властивостей, правильне використання яких забезпечує високі результати за умови розміщення підприємств матеріального виробництва та розвитку господарства регіонів. Інакше кажучи, факторно-ресурсне забезпечення – це сукупність причин, що зумовлюють розміщення об'єкта, визначаються техніко-економічними та технологічними особливостями виробництва і формують соціальне забезпечення.

Фактори поділяються на такі основні групи:

- природно-екологічні;
- техніко-економічні;
- соціально-демографічні;
- історико-геополітичні.

Перша група факторів пов'язана з територіальними відмінностями у природних ресурсах і умовах та відіграє важливу роль. До природних ресурсів належать паливно-енергетичні, мінерально-сировинні, земельні, лісові й водні. До природних умов відносять клімат, ґрунти, рельєф місцевості, характер ґрунтів тощо. Ці фактори впливають на будівельну економіку, спеціалізацію сільського господарства, технологічні характеристики виробництва. Особливе значення у розміщенні продуктивних сил України відіграє група екологічних факторів.

Наступна група – техніко-економічні фактори розміщення продуктивних сил включають: науково-технічний прогрес, транспортні умови та форми суспільної організації виробництва.

До соціально-демографічних факторів належать національно-етнічний склад населення, територіальна диференціація чисельності населення і трудових ресурсів, відмінності в кваліфікації управлінських, інженерно-технічних і робочих кадрів, рівень загальної та професійної культури, науки, національно-

психологічні особливості населення, а також розміщення промисловості стосовно споживача готової продукції. Ці фактори впливають на розміщення наукових галузей промисловості.

На розвиток і розміщення продуктивних сил на сучасному етапі великий вплив має геополітичний фактор, який відіграє важливу роль у формуванні зовнішньоекономічних зв'язків України з СНД, країнами Західної Європи та Азії.

Аналіз і класифікація факторів регіонального розвитку є одним з етапів розробки стратегії, що, у свою чергу, спирається на прогноз зміни цих факторів. Стратегія розвитку регіону безпосередньо впливає на характер і особливості формованих регіональних програм. Зміст стратегій припускає одержання відповіді на запитання, як привести соціально-економічний стан регіону з реального в цільовий. Успіх стратегії багато в чому визначається обраною технологією її формування.

В основі технологій розробки програм регіонального розвитку лежить стратегічний аналіз, що дозволяє визначити положення, займане регіоном у загальному соціально-економічному просторі, основні зовнішні фактори, що впливають на регіон, а також пріоритетні напрямку соціально-економічного розвитку. Стратегічний аналіз, як правило, складається з аналізу сильних і слабких сторін внутрішніх факторів у їхній взаємодії з погрозами й можливостями зовнішнього середовища. Для цього аналіз необхідно починати з класифікації саме цих факторів.

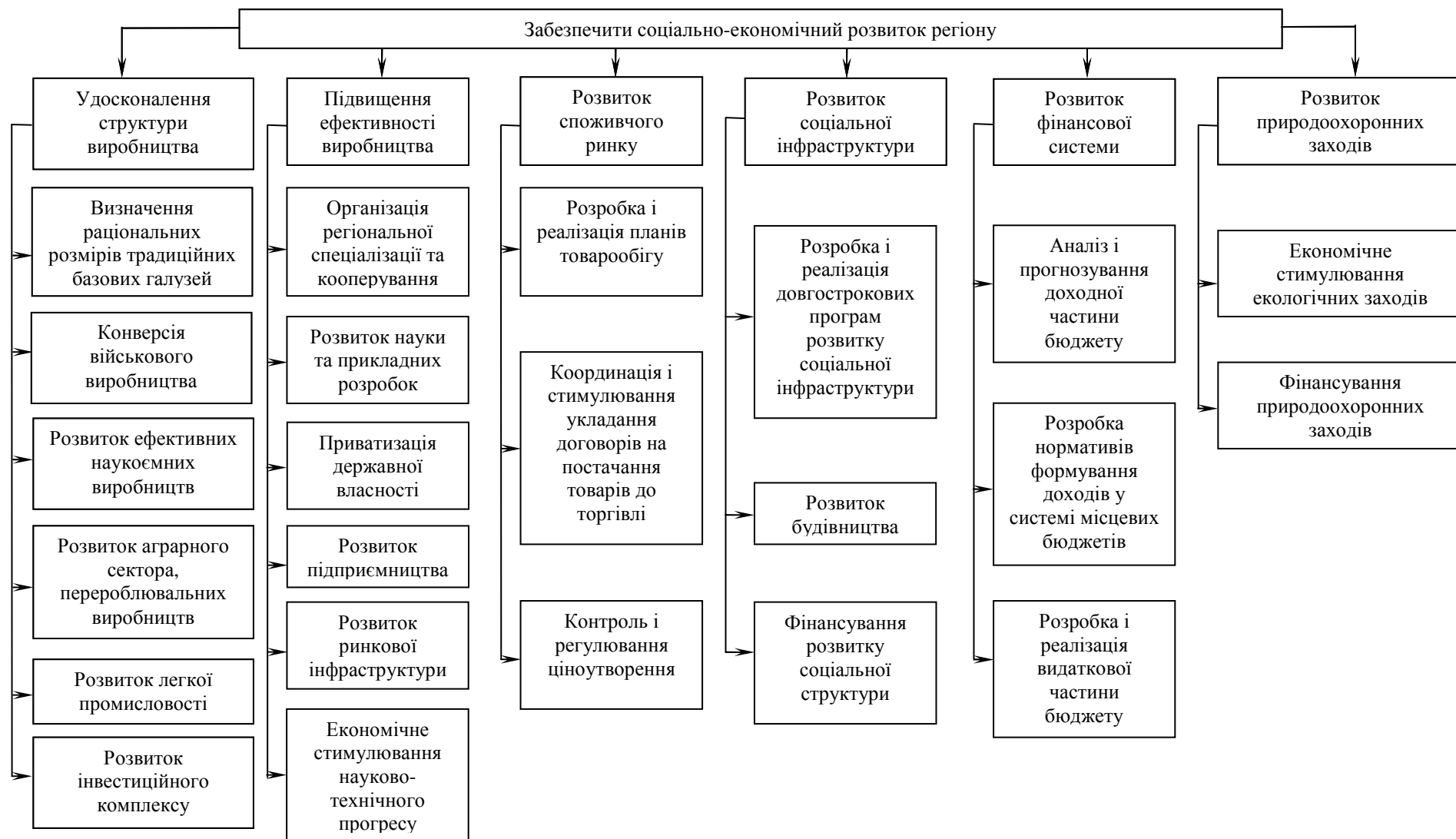


Рис. 1.2. Система цілей організаційного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону

У рамках системи цілей організаційного механізму керування соціально-економічного розвитку регіону може бути запропонована наступна класифікація факторів:

1. Удосконалення структури виробництва

1.1. Загальна характеристика підприємств і організацій

1.2. Рівень розвитку, спеціалізація та основні тенденції промислового й сільськогосподарського виробництва

1.3. Природно-ресурсний потенціал (мінерально-сировинні, земельні, лісові й водні ресурси)

1.4. Науково-технічний потенціал

1.5. Рекреаційний і історико-культурний потенціал

1.6. Трудові ресурси (співвідношення зайнятих в економіці й загальній чисельності населення, рівень безробіття)

1.7. Демографічна ситуація

1.8. Обсяг і види товарів (послуг), вироблених для регіону

1.9. Потреба в товарах, вироблених на підприємствах регіону, його жителями

2. Підвищення ефективності виробництва

2.1. Динаміка росту економіки

2.2. Галузева структура економіки

2.3. Потенціал ринку праці

2.4. Кількість створюваних робочих місць

2.5. Вигідність робочих місць

2.6. Необхідність дотацій з місцевого бюджету і їхній обсяг

2.7. Сучасний стан, тенденції й проблеми інвестиційної діяльності (перспективи й пріоритети інвестиційного розвитку)

2.8. Стан великих підприємств, включаючи фізичне зношування будинків, споруд і устаткування

2.9. Транспортно-географічне положення, його вплив на величину витрат у виробництві й обігу товарів, на тяжіння до різних регіональних ринків, на умови зовнішньоекономічних зв'язків

2.10. Система комунікаційної забезпеченості, включаючи рівень використання сучасних інформаційних технологій

3. Розвиток споживчого ринку

3.1. Рівень життя населення (середньодушові доходи, заробітна плата, прожитковий мінімум)

3.2. Частка реалізації продукції: на регіональному ринку, на загальноукраїнському ринку

3.3. Співвідношення експорт-імпорт у регіональній торгівлі

3.4. Стан розвитку малого бізнесу

3.5. Ступінь впливу місцевої адміністрації на формування ціни товарів першої необхідності

4. Розвиток соціальної інфраструктури

4.1. Архітектурний вигляд і планування території

4.2. Функціонування житлово-комунального господарства

4.3. Транспорт, стан дорожньої мережі

4.4. Стан і тенденції розвитку будівельної галузі регіону

4.5. Соціальна сфера (освіта, охорона здоров'я, наука, культура, рівень злочинності, забезпеченість населення житлом, ступінь благоустрою житла, рівень соціальної напруженості)

4.6. Система регулювання зайнятості

4.7. Політика територіальної адміністрації в сфері соціально-економічних перетворень

5. Розвиток фінансової системи

5.1. Податкові платежі та інші платежі в місцевий бюджет

5.2. Обсяг податків, що надходять у бюджети вищестоящих рівнів

5.3. Рівень розвитку фінансової сфери (кредитна система, комерційні банки, система страхування, консалтингові, аудиторські фірми)

5.4. Прогнозування і розробка нормативів формування доходів у місцевий бюджет

6. Розвиток природоохоронних заходів

6.1. Економічна обстановка

6.2. Законодавчо-нормативна база відносно рекреації об'єктів, що перебувають у регіоні

6.3. Джерела фінансування природоохоронних заходів

1.4. Формалізація об'єктів і понять

Економіко-математична модель являє собою формальну структуру, властивості якої повинні бути відомі (або вивчені) і параметри якої необхідно сформулювати на підставі методично порівнянних даних (реальних або умовних залежно від конкретного призначення моделі). Для моделі слід визначити область прикладення й вибрати або підготувати відповідний алгоритм і його обчислювальну реалізацію для пошуку рішень. У випадку економіко-математичних моделей великої розмірності створюють спеціальні підсистеми, що забезпечують їхню побудову.

Для вирішення багатьох завдань планування, аналізу й прогнозування істотне значення має виявлення, опис і дослідження господарських зв'язків по широкому колу галузей і продуктів як на народногосподарському рівні, так і на рівні регіонів і більших галузей. Ця обставина приводить до необхідності побудови й використання багатопродуктових і багатогалузевих економіко-математичних моделей для різних рівнів господарської ієрархії (народногосподарського, регіонального, галузевого). У теоретичних дослідженнях і прикладних розробках активно використовуються також одно- і двопродуктові економіко-математичні моделі. Їм присвячена велика література. Ці моделі в даній роботі не розглядаються. Далі мова йде про багатопродуктові й багатогалузеві економіко-математичні моделі.

Економіко-математична модель будується для опису певної сторони (або сторін) економічної реальності на основі деяких теоретичних принципів, при її створенні можуть бути використані й неявні передумови. Як приклад основного принципу вкажемо на принцип "витрата-випуск", що був успішно реалізований у динамічній моделі в матричній формі (модель запропонована Дж. Ф. Нейманом) і динамічної міжгалузевої моделі Леонтьєва. Ці моделі послужили фундаментом для великої кількості теоретичних побудов, експериментальних розробок і прикладних розрахунків, виконаних для народногосподарського й регіонального рівнів.

Економіко-математичне моделювання стимулювало численні теоретичні дослідження як економічного й економіко-математичного, так і чисто математичного профілю. Теоретичні результати відіграють роль орієнтирів, концептуальних основ, а також природних обмежень для експериментальних розробок і прикладних розрахунків.

Економіко-математичні методи – умовна назва комплексу наукових напрямків у дослідженні економічних процесів методами математики й кібернетики. Найважливішим у використанні математики в економіці є математичне моделювання економічного явища, ситуації або процесу для вивчення певного аспекту в його розвитку. Економіко-математичні моделі є описом економічних явищ і процесів, об'єктів, що досліджуються за допомогою математичного апарату, передусім математичних рівнянь, співвідношень [35].

Якщо говорити про економічний потенціал, то його можна визначити як комплексну характеристику рівня економічної потужності нації, наявності ресурсів і відповідної можливості розширеного відтворення, забезпечення господарювання і соціально-економічного прогресу розвитку суспільства. Всебічний розгляд економічного потенціалу включає його тимчасові й просторові параметри, ресурсну оцінку, кількісні і якісні умови використання. Аналіз економічного потенціалу складається з аналізу продуктивних сил, техніко-економічних можливостей, організаційних механізмів керування,

можливостей реалізації підприємницької і господарської ініціативи, їхньої діалектичної взаємодії. Економічний потенціал забезпечується природними, трудовими, технічними, технологічними, енергетичними, інформаційними, науковими, управлінськими ресурсами й структурою їхнього сполучення.

Структурний склад економічного потенціалу припускає наступне поєднання складових: природні ресурси й середовище перебування, населення як трудові ресурси й суб'єкт споживання, виробничі й економічні ресурси, географічне положення в розрізі загальносистемних зв'язків, адміністративно-державне керування, інфраструктура як система комунікаційних зв'язків. Просторовий вимір потенціалу визначається особливостями суспільного виробництва, характером розселення населення й соціальної інфраструктури, адміністративно-територіальним подолом, географічним положенням. Аспект тимчасового виміру економічного потенціалу полягає в аналізі динаміки використання й руху всіх видів задіяних на даний момент, ресурсів і тих ресурсів, які можуть бути використані в планований інтервал часу.

Економічний потенціал регіону визначається безліччю всіх наявних у його межах ресурсів (матеріальних, людських, інформаційних) як тих, що вже задіяні у відтворювальному процесі, так і тих, що можуть бути використані для соціально-економічного росту, підвищення рівня суспільно-політичної стабільності життя населення, формування системи стійкого розвитку даної території в перспективі. Отже економічний потенціал регіону - це структурована сукупність різних ресурсів, що становлять фундамент економіки регіону, які мають просторове розміщення і часовий характер, визначають стан і перспективи розвитку території. Сукупний економічний потенціал регіону формується з економічних потенціалів адміністративно-територіальних одиниць, що входять до складу даного регіону. При цьому передбачається прояв синергетического ефекту "успішності" сполучення окремих господарюючих одиниць у єдиній системі.

В економічній науці використовується певна сукупність методів. З огляду на наукову значимість і пізнавальну цінність застосовуваного методу, визначається його теоретичний і евристичний потенціал. Головна відмітна риса розроблюваних методів дослідження - це на підставі отриманої інформації сформулювати нові знання про досліджуваний об'єкт, виявити нові ситуації в досліджуваних явищах і використати структуру знань як інструмент для розробки практичного керування економічними процесами. Метод дозволяє співвіднести теорію і практику. Дослідження регіональної економіки спирається на використання великої й різноманітної кількості наукових методів, які можна застосовувати як у загальнонауковому плані, так і в специфічних методиках регіонального прикладення. Методики конкретизують методи у формі інструкцій, правил діяльності, чіткого опису способів реалізації й т.п.

Для опису використовуваних методів дослідження визначимо основні поняття, що стосуються формування регіональних програм.

Єдина система регіонального відтворювального циклу забезпечує відтворення всього комплексу продукції і послуг або способу вирішення всіх проблем функціонування суб'єктів регіональної економіки. Регіональний відтворювальний процес характеризується цілісністю і постійною взаємодією окремих складових (рис. 1.3).

Теорія регіонального відтворення ґрунтується на таких принципах [36]:

- конструктивний соціально-економічний розвиток регіональних систем здійснюється відповідно до законів розширеного відтворення;
- економіка регіону розглядається як система, що діє відповідно до законів розширеного відтворення;
- регіональний відтворювальний процес охоплює етапи виробництва, розподілу, обміну, споживання;
- регіональний відтворювальний процес, з одного боку, являє собою підсистему суспільного відтворення, а з іншого - поєднує одиничні відтворювальні процеси на рівні індивідуальних господарських суб'єктів;

- ефективність взаємодії регіонального відтворювального процесу з економікою країни формує оптимізацію міжрегіональних економічних зв'язків;
- внутрішньорегіональні економічні зв'язки інтегрують єдиний процес відтворення.

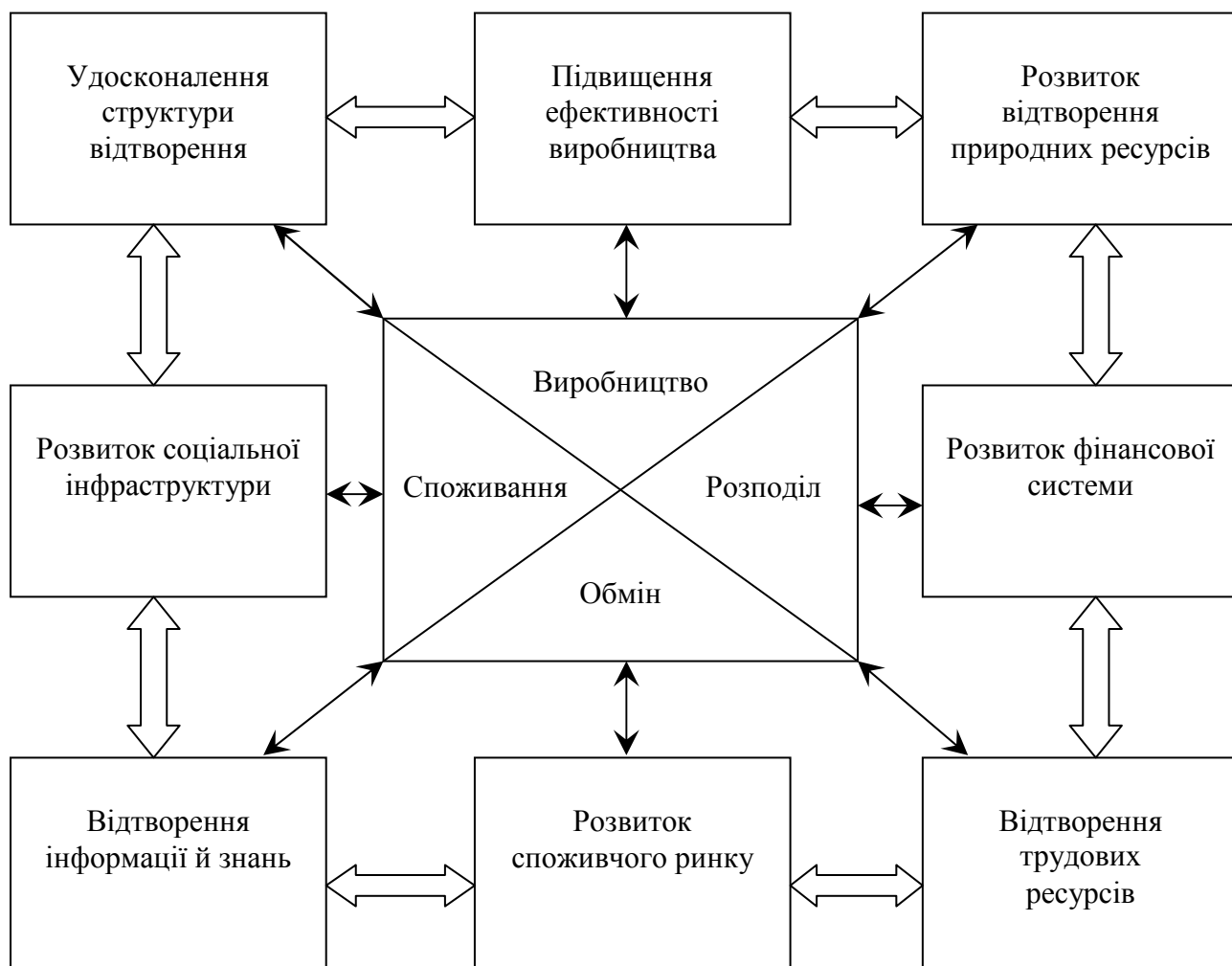


Рис. 1.3. Цикли відтворювального процесу регіону

Під регіональним ринком будемо мати на увазі [37] сукупність економічних відносин між домашніми господарствами, суб'єктами господарювання і державою з приводу купівлі товарів і послуг у сфері обміну в межах регіону відповідно до специфічних форм дії законів товарного виробництва й грошового обміну. Регіональний ринок формується як відкрита

система, що реагує як на внутрішню, так і на зовнішню економічну, соціо-технічну, культурну, політичну ситуацію. Система регіональних ринків є взаємозалежною сукупністю ринків різного типу: споживчий ринок, ринок засобів виробництва, фінансовий ринок, ринок нерухомості, ринок трудових ресурсів, ринок інформаційних послуг і т.п. Вхідні в систему регіональні ринки різного типу функціонально взаємозалежні господарюванням ринкових суб'єктів, що формують ринкові відносини, елементи виробництва й відтворення. У регіоні формується система ринків, які визначають структуру потенціалу регіону, що забезпечує поєднання інтересів кругообігу матеріальних, трудових, фінансово-кредитних, інформаційних ресурсів.

Будь-який регіон необхідно розглядати як систему, що складається з підсистем, які мають складну ієрархічну структуру. Реструктуризація соціально-економічних систем, якими є регіони, полягає в реалізації глибоких якісних і істотних структурних змін на різних рівнях у всіх підсистемах з метою підвищення ефективності їхнього функціонування. Їх треба розглядати на мікро- і макроекономічних рівнях, які діалектично пов'язані між собою, взаємно обумовлюють процеси, стимулюють або утрудняють механізм змін. Неминучий пошук оптимізації між централізацією і децентралізацією керування систем регіональної організації. Період переходу від командно-адміністративної моделі управління до ринкової системи, спрямованої на стійкий розвиток, неминує супроводжується реалізацією наступних положень:

- зовнішній економічний простір має вирішальне значення для функціонування всіх суб'єктів регіональної економіки;
- регіональні ринки формуються як відкрита система, що реагує як на внутрішню, так і на зовнішню економічну, соціальну, політичну ситуацію;
- внутрішній економічний простір включає умови й передумови для функціонування системи регіональних ринків;

- наявність вільної конкуренції, тобто дія на ринковому просторі безлічі продавців і покупців, причому частка кожного суб'єкта ринку не в змозі вплинути на сформовану ситуацію;
- можливість одержання вичерпної інформації про стан ринку, коли кожний продавець і покупець знає про ціни в будь-якій частині регіонального ринку;
- реалізація форми організації територіального поділу праці у вигляді спеціалізації господарства, що ґрунтується на регіональній диференціації природних і економічних умов;
- комбінування виробництва (регіональна кластеризація), тобто техніко-економічна й територіальна єдність сполучених галузей або їхніх сполучень;
- формування закінченого циклу відтворення і специфічних особливостей соціально-економічних процесів;
- створення організаційно-економічного механізму, що прямо зв'язує ефективність виробничої діяльності з дотриманням екологічних вимог;
- надання права територіальним представницьким органам для прийняття необхідних нормотворчих виконавчих актів, що діють у межах підвідомчих їм територій.

В умовах ринкової економіки соціально-економічна організація регіону успішно розвивається тільки в тому випадку, коли досягнення загальних цілей (національного масштабу) здійснюється одночасно із задоволенням індивідуальних цілей всіх територій, коли досягнення регіональних цілей відбувається з урахуванням інтересів держави. Соціально-економічна організація - це складна, відкрита, керована, динамічна система із цілеспрямованою дією. Стосовно соціально-економічної організації система - це формально створений набір взаємодіючих між собою елементів і підсистем, призначених для досягнення певної мети. До даного типу організацій повністю застосовний системний підхід, що являє собою методологію пізнання складових частин через ціле й цілого через складові частини. Загальні ж

частини в організації виступають у діалектичній єдності й взаємозв'язку. При цьому соціально-економічній організації регіону властиві всі ознаки системи:

- наявність безлічі елементів;
- єдність головної мети для всіх складових елементів;
- передбачувана самостійність елементів системи;
- присутність певних зв'язків між елементами;
- цілісність і єдність елементів структури;
- чітко означене й виражене керування.

Таким чином, з одного боку, регіональна організація є елементом суспільної відтворювальної системи. Разом з тим у рамках регіональної організації об'єднані інтереси великої кількості господарюючих суб'єктів, зосереджені матеріальні, інформаційні й трудові ресурси. У процесі її роботи створюються певне інформаційне середовище керування й зв'язку організації із зовнішнім середовищем, зв'язку всередині організації, складається свій соціально-психологічний клімат, що визначає характер взаємин між господарюючими суб'єктами. Усередині організації існують підсистеми, що вирішують самостійні завдання. Між підсистемами встановлюються функціональні й інформаційні зв'язки. Отже, з другого боку, модель соціально-економічного подання регіону сама являє собою складну систему. Регіональна система є життєздатною тільки в тому випадку, якщо її ціль добре погоджується із цілями, що стоять перед суспільством в цілому. Тому розглянута система є цілеспрямованою системою. Ефективне досягнення поставленої мети або реалізація конкретних завдань передбачає погоджений розподіл матеріальних і фінансових ресурсів, створення системи інформаційного забезпечення, використання сучасних технологій управління.

Організаційні перетворення в регіональній системі неминуче зіштовхуються з необхідністю дотримання законів, що регламентують діяльність усередині організації [38]:

- закон ієрархії;
- закон самозбереження;

- закон розвитку;
- закон композиції і пропорційності;
- закон інформованості й впорядкованості;
- закон єдності аналізу й синтезу.

У кожному окремому випадку потрібне уточнення і конкретизація об'єктів і суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища регіональної організації. Незалежно від їхньої кількості будь-яка регіональна організаційна система, орієнтована на ринок, активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому являє собою відкриту систему. Отже під організаційною структурою регіону мається на увазі поділ економічного об'єкта на підрозділи, суб'єкти господарювання, групи, безлічі юридичних суб'єктів з метою впорядкування керування, налагодження взаємодії ланок, установлення підпорядкованості й співпідпорядкованості, відповідальності. Або, інакше, структурою організації назовемо логічне взаємовідношення рівнів керування й функціональних областей (див. [39, с. 90]), побудовані в такій формі, що дозволяє найбільше ефективно досягати цілей організації. Відповідно, організаційні перетворення системи функціонування регіону містять у собі:

- постійний зв'язок всіх ланок регіональних підсистем;
- формування пропорційності виробництва й керування;
- перехід від "адміністрування" до системи стратегічного планування; що
 - попереджає інновірування в керуванні;
 - вплив технологічних новацій на розвиток соціально-економічних систем;
 - вимоги у плануванні економіки обліку тимчасового фактора й ресурсного обмеження;
 - безперервний процес освоєння нових знань.

Відповідно до сучасних економічних поглядів регіональна політика недоречна в доіндустріальних економіках, де акцент слід робити на створенні загальних умов розвитку. Вона стає необхідністю на етапі постіндустріального

розвитку, але часто має залишковий характер. Її ціль розглядається як забезпечення адаптації до ринку й "пом'якшення" умов життєдіяльності людей у регіонах. Ціль регіональної політики полягає насамперед у підвищенні ефективності суспільного виробництва в інтересах населення регіону. Під ефективністю регіонального суспільного виробництва треба розуміти результативність виробництва регіону в зіставленні з виробничими ресурсами й суспільними регіональними потребами. Економічний ефект регіону є результатом економічної діяльності, що вимірюється, як правило, різницею між грошовими доходами від діяльності й грошовими витратами на її здійснення. Створення ринкових відносин на рівні постіндустріального етапу розвитку в Україні викликає драматичні зрушення в просторовій структурі економіки. Інвестиції концентруються в декількох регіонах; більша частина інших регіонів різко відстає. Ця центр-периферична структура серйозна обмеженням економічного росту як країни, так і регіонів у цілому. Свідченням тому є дані табл. 1.2 і 1.3 [40]. Абсолютні показники інвестицій у регіони за 2004 р. відтворює рис. 1.4, де наочно видна диспропорція регіонального інвестування.

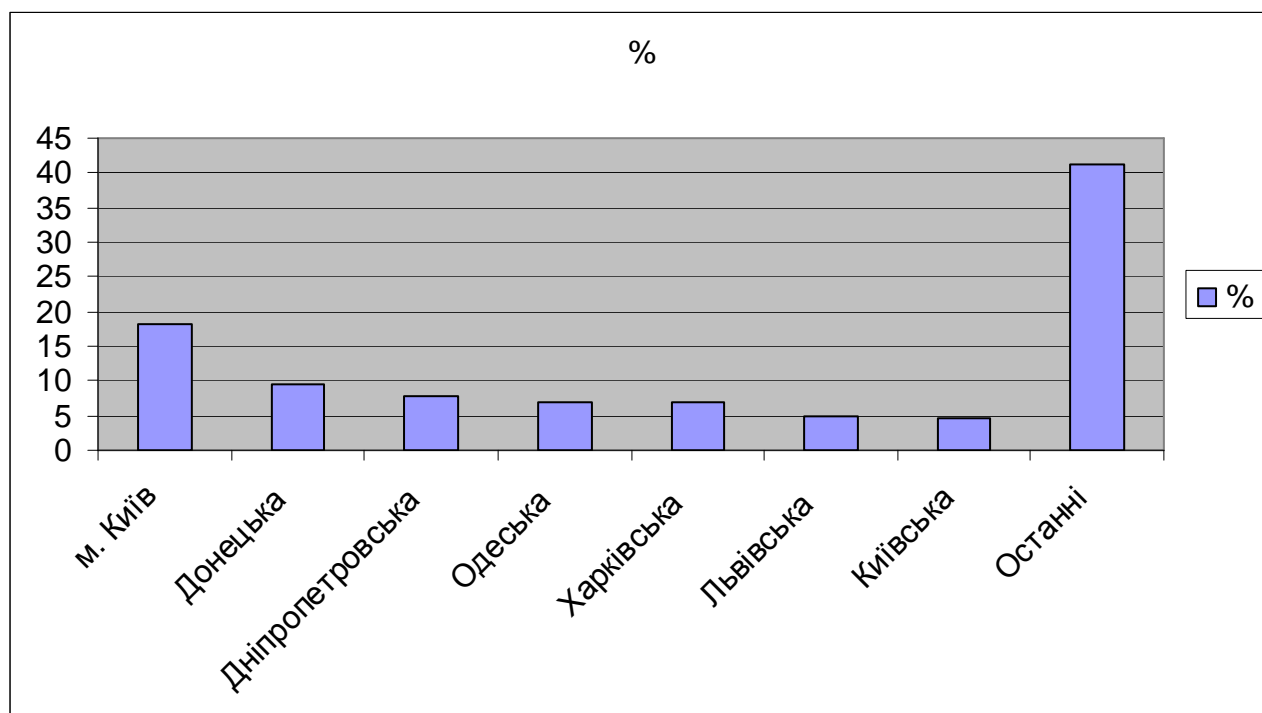


Рис. 1.4. Обсяг інвестицій в основний капітал по регіонах України у 2004 р.

Таблиця 1.3 – Інвестиції в основний капітал по регіонах України
(у фактичних цінах)

	1990р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
	млн. крб.	млн. грн.				
Україна	31114	23629	32573	37178	51011	75714
Автономна Республіка Крим	1411	784	1208	1483	1913	2740
Області:						
Вінницька	912	365	555	635	857	1155
Волинська	507	278	530	623	727	1064
Дніпропетровська	2594	2252	2798	2919	4246	5906
Донецька	2970	2901	3711	3825	4846	7239
Житомирська	968	256	327	539	609	854
Закарпатська	501	332	519	592	1021	1113
Запорізька	1521	1190	1306	1529	2150	2745
Івано-Франківська	689	605	851	954	1130	1589
Київська	1375	947	1323	1657	2918	3547
Кіровоградська	870	271	417	507	699	1357
Луганська	1768	1030	1270	1392	1901	2941
Львівська	1264	1061	1357	1807	2559	3634
Миколаївська	921	460	749	1037	1312	1963
Одеська	1538	1348	2471	2609	3309	5137
Полтавська	1177	1438	1413	1831	2158	2887
Рівненська	763	365	584	702	1078	1937
Сумська	947	597	981	966	931	1102
Тернопільська	559	199	274	319	456	632
Харківська	1908	1373	1955	2468	3554	5055
Херсонська	818	282	401	394	549	886
Хмельницька	876	455	568	727	901	1745
Черкаська	897	330	431	582	967	2408
Чернівецька	416	141	240	326	520	656
Чернігівська	837	431	552	587	825	1140
м. Київ	1952	3809	5639	5906	8481	13859
м. Севастополь	155	129	143	262	394	423

На рівні територіальних районів області ситуація аналогічна, тобто функціонує центрально-периферическая структура формування грошових потоків у системі організації регіонального керування. Табл. 1.5 характеризує інтенсивність інвестицій в основний капітал у розрізі міст і районів Харківської області.

Таблиця 1.4 – Прямі інвестиції по регіонах України у 2004 р.
(тис. дол. США)

	Обсяг прямих інвестицій на кінець року	
	в область	з області
Україна	8353877,99	175859,61
Автономна Республіка Крим	331051,90	694,31
Області:		
Вінницька	65781,62	18173,95
Волинська	97717,54	-
Дніпропетровська	778613,43	4688,59
Донецька	493606,61	7994,95
Житомирська	83064,68	104,91
Закарпатська	244343,63	-
Запорізька	489613,95	2306,28
Івано-Франківська	120907,93	7,59
Київська	511527,50	9,67
Кіровоградська	107206,63	3,07
Луганська	148928,79	2644,84
Львівська	350125,47	607,69
Миколаївська	75634,88	563,19
Одеська	507322,07	36578,80
Полтавська	205681,29	811,64
Рівненська	71507,58	7,21
Сумська	132247,26	2394,06
Тернопільська	37212,46	-
Харківська	385396,29	55384,93
Херсонська	72743,32	-
Хмельницька	66470,86	-
Черкаська	122869,90	2,27
Чернівецька	24428,59	1916,30
Чернігівська	94351,56	37,50
м. Київ	2684105,16	21983,86
м. Севастополь	51417,09	18944,00

Таблиця 1.5 – Інвестиції в основний капітал по містах та районах Харківської області

	1990р.	1995р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
	млн. крб.	млрд. крб.	млн. грн.				
1	2	3	4				
Всього по області	1908	42149	1373	1955	2468	3554	5055
Міста обласного підпорядкування							
м. Харків	1074	18223	701	1143	1393	1820	3033
Держинський	300	10052	191	265	307	312	578
Жовтневий	54	709	26	33	66	100	132
Київський	70	1705	138	238	247	332	365
Комінтернівський	109	249	65	70	101	181	388
Ленінський	117	454	85	174	294	326	481
Московський	73	764	26	42	66	55	133
Орджонікідзевський	101	705	63	88	100	242	314
Фрунзенський	59	1587	28	37	74	76	123
Червонозаводський	111	660	79	196	138	196	519
м. Ізюм	13	125	11	12	10	8	8
м. Куп'янськ	25	598	9	15	19	13	12

Продовження табл. 1.5.

1	2	3	4				
м. Лозова	28	195	13	14	33	38	21
м. Люботин	-	119	2	6	5	7	13
м. Первомайський	-	298	7	5	8	14	5
м. Чугуїв	13	132	4	6	14	15	8
райони області							
Балаклійський	28	5643	189	230	248	485	549
Барвінківський	11	196	2	6	5	6	13
Близнюківський	7	306	2	2	4	5	5
Богодухівський	11	470	7	8	9	18	13
Борівський	5	243	2	2	4	4	8
Валківський	7	362	9	10	13	90	86
Великобурлуцький	7	318	10	8	7	61	12
Вовчанський	21	823	11	18	13	17	25
Дворічанський	7	408	2	4	6	8	11
Дергачівський	52	415	14	22	26	47	78
Зачепилівський	2	131	3	4	4	6	9
Зміївський	40	2580	40	115	96	29	155
Золочівський	13	529	2	5	8	9	9
Ізюмський (без м. Ізюма)	5	207	4	6	7	7	6
Кегичівський	5	734	12	23	15	43	27
Коломацький	-	278	1	4	3	13	26
Красноградський	21	827	176	119	214	304	235
Краснокутський	7	573	19	44	65	66	99
Куп'янський (без м. Куп'янська)	17	274	7	5	5	11	13
Лозівський (без м. Лозової)	13	941	7	5	5	8	9
Нововодолазький	7	529	10	11	6	11	13
Первомайський (без м. Первомайського)	33	348	6	2	2	4	4
Печенізький	-	66	3	13	7	5	10
Сахношинський	4	316	3	5	7	8	30
Харківський (без м. Люботина)	59	827	64	49	42	81	125
Чугуївський (без м. Чугуєва)	28	565	12	16	23	27	146
Шевченківський	7	722	3	4	5	7	5
Не розподілено по районах	338	2828	6	14	137	259	234

У 80-ті роки минулого сторіччя був реалізований цілий ряд вдалих спроб формалізованого опису процесів, що протікають у соціально-економічних системах, заснованих на різних принципах керування або узгодження рішень, хоча й дотепер існує розходження у принципах і підходах до моделювання соціально-економічних процесів, які описують економісти й математики. Це пояснюється тим, що формулювання завдань фахівцями-професіоналами, які працюють над досліджуваною проблемою, у більшості випадків є однобічними, тому що абсолютизація теоретичних схем математичних методів і "аналогізація" соціально-економічних процесів може також виявитися далекою від реального життя. Сучасна теорія керування розвитком соціально-економічних систем (якими і є регіональні системи) не абсолютизує як

формальні, так і неформальні процедури пошуку ефективних рішень. Головне полягає в тому, що формальні й неформальні (експертні) методи аналізу й прийняття рішень повинні взаємно доповнювати один одного.

Аналіз показує, що виявлення і вивчення закономірностей внутрішніх і міжсистемних взаємодій, залежностей між регіональними системними елементами, опис і пророкування їхніх істотних особливостей, формування на цій основі ефективних стратегічних, тактичних і оперативних рішень може бути досягнуто лише на основі сценарного аналізу розвитку [41-43].

Існують різні точки зору на поняття "сценарій" і "сценарний підхід" [44, 45]. Однак всіх їх об'єднує те, що побудова сценаріїв спрямована на вирішення двох основних проблем:

- визначаються ключові моменти розвитку досліджуваного об'єкта і розробляються на цій основі якісно різні варіанти динаміки його розвитку;
- проводяться загальний аналіз і оцінка кожного з отриманих варіантів, вивчення його структурних регіональних особливостей і можливих наслідків їхньої реструктуризації з метою побудови конкретних планів і програм реалізації.

Загальноприйнятим поняттям сценарію є процес формування набору можливих варіантів розвитку об'єкта досліджень, обумовленого формально у вигляді послідовного ряду подій і побудованих на операторному мультиграфі в імовірнісному просторі. Передбачається, що фіксуються всі можливі шляхи й події, регламентовані і ймовірні взаємозв'язки між подіями. Передбачаються й інші варіанти форм подання сценаріїв [46-53].

У сучасному суспільстві рівень розвитку визначається не тільки економічними й природними ресурсами, але й станом інформаційного забезпечення або станом інформаційного середовища, в якому перебуває соціально-економічна система. Інформаційне середовище містить у собі сукупність всіх даних і знань, якими володіють люди й організації, що перебувають у даному регіоні. Частина цих знань втілена в матеріальних цінностях і знаряддях виробництва. Іншим найважливішим елементом

інформаційного середовища є норми загальної й політичної культури, моралі, стану взаємозв'язків, що визначають інформаційний обмін між людьми, організаціями, а також суспільними групами. При описі систем, пов'язаних з іншими системами різними типами комунікацій, часто говорять, що інформаційне середовище розглянутої системи є частиною загального інформаційного простору.

У сучасних високотехнологічних виробництвах інформація і знання, поряд з існуючими системами керування, все більшою мірою виступають у якості "організаційного початку" відтворювального процесу в регіонах. Інформаційні ресурси регіону збільшують сукупну потужність матеріальних і соціальних компонентів, максимізують синергетический ефект. В економічній діяльності регіонів бере участь велика кількість різних організацій. Між ними встановлені комунікаційні зв'язки, налагоджені господарські й управлінські відносини, що визначають не тільки частку їхньої участі у вирішенні загальних завдань, але й міру відповідальності за невиконання покладених на них функцій. У подібних умовах очевидним є вплив середовища електронної комерції на ведення бізнесу-діяльності.

Структурні зміни, що відбуваються в останні десятиліття в області інформатизації всіх сторін життєдіяльності суспільства, стали потужним каталізатором становлення і стрімкого розвитку процесів глобалізації ринку. Найбільш видимим для всіх проявом цих тенденцій стало створення Всесвітньої торговельної організації - ВТО. Питання про вступ України в цю організацію розглядається керівництвом країни як один з істотних моментів успішного розвитку підприємств регіонів в умовах ринкової економіки. Це, з одного боку, повинно сприяти зміцненню позицій країни у світовому співтоваристві, а з другого боку - стимулювати раціоналізацію діяльності організацій всіх типів і рівнів. Це повною мірою стосується і розвитку регіонів. Відповідно до закону самозбереження (стверджує, що будь-якої організації як соціально-економічній системі властиве прагнення до самозбереження кадрових і матеріальних ресурсів) регіон як складна, відкрита, керована

динамічна система, що включає в себе велику кількість організацій, має потребу в розвитку механізмів саморегулювання. Саме вони повинні забезпечити взаємодію між елементами систем всіх рівнів, що утворюють соціально-економічну систему. Саморегулювання повинне бути спрямоване на те, щоб утримати більшою або меншою мірою всі підсистеми регіону в стані стійкої динамічної рівноваги. Цю мету вдається досягти шляхом використання інформаційно-комунікаційних процесів у рамках маркетингових систем керування. З їхньою допомогою можна визначити лідера, розробити конструктивну стратегію розвитку, освоїти досвід провідних організацій у даній галузі й, в остаточному підсумку, сформувати бренд регіону, що дозволить чітко позиціювати територіально-виробничі комплекси в рамках міжрегіонального поділу праці.

За час існування маркетингу (як специфічної області діяльності на ринку) виникла безліч визначень бренда (brand - англ. - марка, сорт, якість і т.п.). У даний момент ще рано говорити про існування чіткої концепції брендингу. Сьогодні багато хто "" концепції керування, що затвердилися, починають брати під сумнів, змінюються, розвиваються, тому й трансформується розуміння основної суті бренда. Бренд визначає не тільки перспективу просування товару, але й (за рахунок доброзичливого сприйняття навколишнього соціально-економічного середовища) сприяє розвитку регіону. У брендингу немає усталених правил і формул, він весь побудований на порівняннях. Бренд регіону у своєму розвитку обов'язково повинен бути як омога більш постійним: необхідно, щоб зміни в його позиціонуванні відбувалися плавно, він повинен послідовно підтверджувати свої "обіцянки". Загальноприйнятої методології оцінки вартості бренда не існує. Більшість методів заснована на оцінці його ринкової вартості [54-56]. Однак, використовуючи непрямі показники, можна оцінити економічну ефективність (певною мірою) заходів щодо "брендирування" регіону. Наприклад, можна зрівняти витрати на його формування з ростом потоку інвестицій і збільшенням товарообігу на певній території в перебігу часу формування бренда регіону.

Факт залежності регіональних організаційних систем від повноти, вірогідності, надійності й оперативності використовуваної інформації змушує розглядати її як об'єктивний ресурс забезпечення життєдіяльності регіону. І тут, безумовно, необхідно дотримуватись положення про інформованість і впорядкованість, що означає, що будь-яка соціально-економічна організація здатна до виживання тільки в тому випадку, якщо вона забезпечена повною достовірною і впорядкованою (структурованою) інформацією. Особливість впливу інформатизації полягає в тому, що розвиток підходу до інформації як до самостійного об'єкта привів до створення нового наукового напрямку - інформаційної економіки.

Традиційні підходи до оцінки використання інформаційних ресурсів за допомогою одержуваного економічного ефекту в регіонах не зовсім продуктивні. Це пов'язано з тим, що багато досягнень регіональних виробників становлять комерційну таємницю. Для одержання змістовних оцінок у цій області варто розвивати державну й регіональну систему статистичного аналізу діяльності господарюючих суб'єктів. При цьому потрібна підтримка з боку регіональної влади незалежних маркетингових агентств, які займаються порівняльною оцінкою діяльності різних організацій. У розвитку таких агентств зацікавлені самі регіони, тому що тільки з використанням маркетингової інформації, отриманої з незалежних джерел, вони можуть об'єктивно оцінити позиції своїх територіально-виробничих комплексів і перспективи розвитку [57]. Особливо успішно розвивається діяльність незалежних маркетингових (дослідницьких) компаній у середовищі електронної комерції, що пов'язано із глобальним характером інформаційного простору. Мова йде про формування мегамасиву інформації як постійно оновлюваної світової бази знань про який-небудь об'єкт, включаючи продукти або процеси, що відбиває сукупну думку наукового, ділового, споживчого, суспільного середовищ, і функціонує під впливом об'єднання потоків комерційної, науково-технічної, економічної, маркетингової, правової, патентної, публіцистичної та іншої поточної і ретроспективної інформації в загальний безперервний інформаційний потік

[58]. Класифікація інформації з функціонального призначення становить значну складність через різноманіття напрямків її використання. Традиційні й давно використовувані види інформації – це різні види статистичної звітності. Сучасний шлях інформаційно-комунікаційних перетворень - це створення баз знань і інструментів їхнього сприйняття.

Схематично структуру формування бренда регіону можна подати у вигляді наступного рисунка (рис. 1.5).

Створення ефективнодіючого інформаційного середовища функціонування бізнес-процесів і соціального забезпечення населення в регіоні не є єдиним аспектом стратегії формування розвитку регіональної політики. Конкурентоспроможність, продуктивність, стабільність діяльності регіональної соціально-економічної системи залежить не тільки від здатності випускати якісні товари, але й від уміння вчасно доставити їх споживачеві. Ефективність керування, як і раціональність використання ресурсів, визначається рівнем зв'язків усередині системи й міжсистемними комунікаціями. Саме тому формування об'єднань, господарюючих у загальному процесі виробництва й доставки товарів споживачеві, є одним з найважливіших принципів розвитку цілісної системи регіонів. Ринок характеризується тим, що спирається на принцип саморегулювання. Структура регіону повинна забезпечувати дотримання цього принципу на всіх рівнях від виробників до споживачів. Доцільність того чи іншого соціально-економічного потенціалу регіону мусить диктуватися затребуваністю з боку покупців.



Кластером називається середовище, в якому функціонують організації різного профілю, що обслуговують один або кілька секторів ринку. Основна мета формування кластерів полягає в доведенні готового товару до споживача з найменшими втратами й витратами, включенні до числа основних завдань, розв'язуваних процесом класифікації, ефективну реалізацію продукції. Це приводить до того, що у всіх учасників об'єднання з'являється загальна складова - обслуговування споживача. Це забезпечує адекватну реакцію всіх учасників кластерів, у тому числі підприємств-виробників у регіоні на зміну ринкового попиту. Очевидно, що вирішення цього завдання можливо тільки при оптимальній організації взаємодії об'єднання із зовнішнім середовищем.

На макроекономічному рівні кластер не є відособленою замкнутою системою, скоріше навпаки. Кластер, як правило, бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Якщо розглядати структуру зовнішніх зв'язків регіональних і міжрегіональних ринків, то можна визначити, що одним з основних її завдань є мінімізація ринкового ризику, пов'язаного зі зміною процентних ставок за державними кредитами, інфляцією, політичною і економічною нестабільністю. Як усередині, так і поза кластером існують складні фінансові взаємини. Кластер не може успішно функціонувати без добре налагодженої фінансової системи. Отже в його структуру повинен входити регіональний банк. Тобто, споконвічно маючи на увазі, що кластер не може існувати без виробничих підприємств, сучасному кластеру споконвічно необхідні організації, які працюють у сфері реалізації товарів і послуг, включаючи торговельні й транспортно-експедиційні служби, адміністративна підтримка й участь органів влади, "доброзичлива" і активна допомога з боку широкої громадськості.

Діяльність будь-якого регіонального об'єднання, його успіхи й невдачі, безумовно, залежать від зовнішніх умов, до яких, у першу чергу, відноситься здатність держави й органів державного регулювання, відповідальних за розвиток економіки, підтримувати стабільні й регламентовані правила взаємин на різних ринках. До зовнішніх умов належать також ємність споживчого

ринку, система керування фінансами й податками на державному рівні, потенціал кадрової підготовки на ринку робочої сили. Додамо, що (з погляду організації внутрішньої структури) кластер - це середовище, в якому функціонують безліч організацій різного профілю.

1.5. Методи регіональних досліджень

Методологічна основа регіональних досліджень ґрунтується на загальнонаукових (моделюванні, аналізі, синтезі, порівнянні, систематизації), спеціальних (галузевому, районному, місцевому, картографічному) та розрахункових методах (статистичному, балансовому, економіко-математичному). Зупинимось детальніше на сутності деяких з них.

Аналізом називають спосіб наукового дослідження, при якому складні явища розчленовуються на дрібніші.

Синтез - поєднання окремих частин і сторін у цілісність з урахуванням взаємозв'язків між ними; дає змогу комплексно дослідити сутність явищ і процесів.

Розвиток процесів економічної інтеграції створює умови для виходу регіональної економіки на міжнаціональний рівень

У межах регіональної економіки досліджуються такі проблеми [59-64]:

- регіональна політика держави;
- розробка й реалізація регіональних програм економічного й соціального розвитку;
- ефективність спеціалізації і комплексного розвитку регіону;
- економічне районування; розвиток експортних та імпортозаміщуючих виробництв;
- створення ринкової інфраструктури;
- розвиток підприємництва.

Регіональна економіка вивчає механізм економічного регулювання розміщення виробництва, визначення економічної ефективності регіонального

розвитку, а також аналізує економічні фактори, зокрема динаміку продуктивності праці, регіональний розподіл національного доходу, структуру й ефективність основних фондів, територіальну диференціацію цін і тарифів.

Таким чином, раціональне розміщення продуктивних сил країни в період формування ринкових відносин, поглиблення спеціалізації господарства регіонів передбачає ефективне використання тих факторів розвитку виробництва, що є найсприятливішими для певних територій.

Аналітичні математичні методи ґрунтуються на використанні математичного апарату (лінійних, диференційних й інтегральних рівнянь, варіаційного обчислення тощо) для вивчення тих чи інших економіко-географічних процесів і явищ. З ними пов'язані статистичні методи, застосування яких дає змогу оформити результати дослідження в табличній або графічній формах.

Метод моделювання припускає моделювання територіальних пропорцій розвитку економіки регіону, моделювання по галузях господарства регіону, моделювання формування господарських комплексів регіону. Під моделюванням розуміють дослідження об'єктів, процесів і явищ, що протікають у відмінних від природних умовах. У моделюванні регіональних систем повинна знайти відображення вся складність взаємозалежних явищ і процесів, що протікають у просторі-часі. Разом з тим модель має бути максимально придатною для практичного використання.

Відомі два прийоми побудови моделей. Суть першого полягає в поступовому переході від знаходження найпростіших залежностей, що описують окремі сторони досліджуваної системи, до залежностей, що характеризують її з достатньою повнотою. Спочатку на основі емпіричних досліджень знаходять найпростіші залежності, а потім на основі синтезу одержують більше достовірну й цілісну картину. Суть другого прийому полягає в поступовому переході від узагальненої моделі, що враховує тільки основні характеристики, до моделі, що розкриває в більше повному вигляді досліджуваний об'єкт.

Головна особливість моделювання регіональних процесів полягає в необхідності забезпечення прямого і зворотного зв'язка з об'єктами, явищами, процесами більш високого ієрархічного рангу. Якщо в моделі є тільки самий загальний опис показників і їхніх взаємозв'язків, то це текстова модель. Якщо цим показникам і зв'язкам задаються кількісні значення, то на базі текстової моделі можна побудувати графічні, математичну або комп'ютерну моделі, що показують, як міняються показники (дані, змінні).

Балансовий метод вимагає складання регіональних балансів і дозволяє вибрати правильне співвідношення між галузями спеціалізації регіону і галузями, що доповнюють територіальний комплекс.

Застосування картографічного методу дозволяє за допомогою карт, картосхем, картограм, картодіаграм наглядно відобразити особливості розміщення, статистичні матеріали, що характеризують розвиток галузей і регіонів. В останні роки широкого застосування набули різні *моделі*: натурні чи макетні, при яких змінюється лише масштаб розглядуваних об'єктів чи явищ, а їх зовнішній вигляд і структура не змінюються; економіко-математичні, які ґрунтуються на визначенні ідентичності математичних характеристик моделі з оригіналом; логічні; імітаційні тощо.

Метод оптимізації дає змогу в кожному конкретному випадку визначити найоптимальніші варіанти розміщення окремих об'єктів чи явищ. В оптимізаційних моделях рішення виконуються завдяки екстремізації деякого економічного критерію. Під оптимізацією в економіці розуміють отримання максимуму можливого за мінімуму зусиль (затрат). Інакше кажучи, це – пошук найкращих існуючих технічно здійснених і економічно доцільних можливостей його реалізації. Оптимізація може виконуватися такими способами: шляхом дослідження процесу в природних умовах; з використанням фізичних моделей, адекватних реальному об'єкту, де проходять ці процеси; за допомогою математичної імітації процесів, що вивчаються і реалізуються за допомогою програмного забезпечення. Результатами оптимізації можуть бути: прогноз процесу; рекомендації для створення режиму функціонування процесу, за

якого його оптимізація реалізується в межах технічних можливостей; те саме за межами наявних технічних можливостей з конкретними рекомендаціями зі збільшення їхньої ефективності; неможливість оптимізації з економічною недоцільністю.

Розвиток інформатики й інформатизації створює можливість розширення кола методів дослідження.

За ступенем формалізації методи можна підрозділити на інтуїтивні й формалізовані.

Інтуїтивні методи базуються на інтуїтивно-логічному мисленні. Вони використовуються в тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єкта або об'єкт надто простий і не вимагає проведення трудомістких розрахунків. Такі методи доцільно використати й в інших випадках разом з формалізованими методами для підвищення точності оцінки стану економіки або прогнозу її розвитку.

Історичний метод дозволяє з'ясувати, як процес або явище виникло, які етапи розвитку воно пройшло і яким стало в даний час. Виявляється циклічність змін.

Логічний метод дозволяє правильно застосувати загальнозначущі форми думки (поняття, судження, умовиводу) і засоби мислення (визначення, закони розумової діяльності, що обґрунтовують правила переходу одних суджень або умовиводів до інших та ін.). Це допомагає досягти істинності висловлених положень і висновків.

Порівняльно-географічний метод у самому загальному вигляді, визначає подібність і відмінності об'єктів пізнання. Говорячи про порівняння, підкреслюється подібність в основних, найбільш істотних особливостях, залишаючи без уваги багато відмітних рис. Число ознак, за якими рівняються об'єкти, повинне бути досить великим, щоб вирішувати завдання типізації регіонів.

У комплексних регіональних дослідженнях буває доволі складним класифікувати об'єкти (регіони) за темою або іншими ознаками, що обумовлено

тісним взаємозв'язком і більшим взаємовпливом всіх середовищ життєдіяльності. При неможливості глибокого вивчення кожної з них використовується метод аналогії. Суть його полягає в зіставленні однієї регіональної складової з іншою, що перебуває в аналогічних природних і соціально-економічних умовах. Найчастіше цей метод застосовують для вибору стратегії розвитку регіонів [30].

Потреба в типології регіонів і територіально-виробничих комплексів виникає при розв'язанні багатьох завдань їх соціально-економічного розвитку. Наявність великої кількості територіальних одиниць різного таксономічного рівня зумовлює пошук типових і особливих рис, подібностей та відмінностей груп регіонів. Виявлення територій одного таксономічного рангу, що характеризується якісно особливими регіональними ознаками, становить основу типологічного підходу до регіонального вивчення певних процесів соціально-економічного розвитку і природокористування [21, 59 - 65].

Поняття „тип”, „типологія”, „типологізація” часто використовуються в науковій літературі. Під типологією розуміють метод наукового пізнання, що ґрунтується на поділі сукупності об'єктів на групи за певними характерними властивостями. Раніше типологією називали як процес поділу сукупності об'єктів на групи, так і результат цього поділу. Термін „типологізація” означає швидше сам процес поділу.

У регіональних дослідженнях метод типології дає змогу складати впорядковані описи множин однорідних об'єктів, вивчати будь-які закономірності на основі аналізу таких множин. Типологія регіонів сприяє обґрунтуванню політики регіонального розвитку, удосконаленню регіонального ресурсо-використування, більш чіткому обґрунтуванню перспективного соціально-економічного розвитку кожного регіону.

Типологія часто здійснюється на основі побудови деяких ідеальних моделей. Вони можуть бути результатом певної абстракції, виділення спільного для низки об'єктів і безпосередньо стосуються певних досліджуваних явищ.

Побудувавши ідеальні моделі, можна виявити реальні об'єкти, близькі до тієї чи іншої ідеальної моделі, способом ідентифікації.

Можна здійснювати типологію і без конструювання ідеальних моделей. У такому разі на основі глибокого аналізу певного явища необхідно виявити подібність і відмінність, надійні способи ідентифікації об'єктів [66].

Для проведення типології дедалі ширше застосовують формальні методи класифікації. За їх допомогою можна визначити, належить чи ні об'єкт до того або іншого класу, починаючи з простого віднесення об'єкта до класу відповідно до визначеного кількісного значення будь-якої ознаки і закінчуючи використанням складних методів розпізнавання образів за допомогою комп'ютерної техніки.

Застосування формальних методів класифікації у типології вважається досить природним. Тому поряд з терміном „типологія” можна використовувати термін „класифікація”, що означає поділ за допомогою будь-якого формального методу початкової сукупності об'єктів на класи, які відрізняються один від одного якісними ознаками. Тому класами слід називати результати класифікації за якісними ознаками. У цьому розумінні в наукових працях застосовуються терміни „кластер” і „таксон”.

Якщо термін „типологія” тісно пов'язаний із змістовою характеристикою відповідного поділу сукупності на групи, з певними рівнями пізнання, то термін „класифікація” не має гносеологічного змісту.

При виділенні типів не завжди можна обійтися без деяких умовностей через множинність форм переходу одних типів в інші, множинності ознак, пов'язаних одна з одною. При розв'язанні того чи іншого соціально-економічного завдання типологія визначається насамперед метою дослідження.

Серед методів класифікації можна виділити два головних – метод групування і метод багатомірної (автоматичної) класифікації, або кластерного аналізу.

Будь-який метод класифікації ґрунтується на принципі, суть якого в тому, що до одного класу відносяться об'єкти, в певному розумінні близькі

один до одного за розглядуваними ознаками. Але при використанні методу групування вибір визначальної ознаки має особливе змістове навантаження. Змістовно визначений тип об'єкта повинен бути тісно пов'язаний з цією ознакою. Метод кластерного аналізу дає змогу відобразити більше різноманіття змістовності типу об'єктів, ніж метод групувань.

При визначенні типів районів важливою є класифікація їх за характерними ознаками. Багаточинність формування районів і міжгалузевих територіальних комплексів зумовлює множинність ознак, за якими їх можна класифікувати. Але для визначення певних типів районів і міжгалузевих комплексів слід використовувати класифікаційні ознаки, які дають змогу розкрити економічну суть цих районів і комплексів, найголовніші особливості їх формування.

Метод польових досліджень спирається на соціологічні й маркетингові технології. За допомогою цього методу складаються такі характеристики, як територіальні розходження в умовах і якості життя населення й т.п. При неможливості суцільних досліджень у межах регіону вдаються до вибірових спостережень окремих типових об'єктів. Для вивчення образу і якості життя населення використовуються емпіричні соціологічні дослідження у формах інтерв'ю, анкетування й т.п. Установлення регіональних розходжень здійснюється шляхом зіставлення природних передумов і економічних факторів розвитку (порівняльний аналіз).

Метод економіко-географічного дослідження, що, у свою чергу, підрозділяється на три складові частини: регіональний метод (дослідження шляхів формування і розвитку територій, вивчення розвитку й розміщення суспільного виробництва в регіональному розвитку), галузевий метод (дослідження шляхів формування і функціонування галузей економіки в географічному аспекті, вивчення розвитку і розміщення суспільного виробництва в галузевому розрізі), місцевий метод (дослідження шляхів формування і розвитку виробництва муніципального утворення, окремого

міста, населеного пункту, вивчення розвитку й розміщення виробництва по його первинних осередках).

Метод системного аналізу являє собою сукупність наукових методів і практичних прийомів, які можуть бути використані при дослідженні й конструюванні складних об'єктів, якими є регіон, і вирішенні різноманітних проблем, що виникають у всіх сферах цілеспрямованої діяльності, при керуванні соціально-економічними процесами.

Під системою мається на увазі така безліч елементів, що утворюють певну єдність і цілісність завдяки їхнім стійким відносинам і зв'язкам між собою.

Характерною рисою системного аналізу є пошук найбільш ефективних рішень регіональних проблем, що починається з визначення й впорядкування цілей діяльності системи, при функціонуванні яких ці проблеми виникли. Одночасно встановлюється відповідність між цілями, можливими шляхами їхньої реалізації і необхідними для цього ресурсами.

Статистичні методи ґрунтуються на звітній статистичній інформації. Ці методи дозволяють забезпечити систематизацію зібраних даних, надати кількісну характеристику факторам, що впливають на стан об'єктів, порівняти між собою об'єкти за конкретними кількісними і якісними характеристиками.

Графічний метод (метод графічного моделювання) заснований на побудові моделей за допомогою різних рисунків - графіків, діаграм, схем. Взаємозв'язок економічних показників особливо добре демонструють графіки - зображення залежності між двома й більше змінними.

Схеми наочно, графічно демонструють показники моделі і їхнього взаємозв'язку.

Варіантний метод найчастіше використовується при розробці прогнозів соціально-економічного розвитку регіону, схем розміщення виробництва по його території. Він передбачає розгляд варіантів різних рівнів розвитку господарства тих чи інших регіонів, варіантів територіальних економічних пропорцій по регіонах.

Індексний метод застосовується для кількісного визначення рівня ринкової спеціалізації регіону.

Метод експертних оцінок полягає в тому, що основою є думка фахівця або колективу фахівців, заснована на професійному науковому й практичному досвіді. Розрізняють індивідуальні й колективні експертні оцінки.

Індивідуальні експертні оцінки засновані на використанні думок експертів-фахівців відповідного профілю. Серед індивідуальних експертних оцінок найбільше поширення одержали метод "інтерв'ю", аналітичний метод, метод написання сценаріїв [42].

Метод "інтерв'ю" припускає бесіду з експертом за схемою "питання-відповідь", у процесі якої відповідно до заздалегідь розробленої програми перед експертом ставиться запитання щодо досліджуваного об'єкта або проблеми. Успіх такої оцінки залежить значною мірою від здатності експерта давати висновок експромтом з усіляких питань.

Аналітичний метод передбачає ретельну самостійну роботу експерта над аналізом тенденцій, оцінкою стану й шляхів розвитку досліджуваного об'єкта. Експерт може використати всю необхідну інформацію про об'єкт дослідження. Свої висновки він оформляє у вигляді доповідної записки. Основною перевагою цього методу є можливість максимального використання індивідуальних здатностей експерта. Але цей метод мало придатний для дослідження складних систем і вироблення стратегії через обмеженість знань одного фахівця-експерта в суміжних областях [67-70].

Метод написання сценаріїв слід віднести як до індивідуальних, так і колективних експертних оцінок. Він заснований на визначенні логіки процесу або явища в часі при різних умовах і припускає встановлення послідовності подій, що розвиваються при переході від існуючої ситуації до майбутнього стану об'єкта [45, 49].

Найбільш достовірними є колективні експертні оцінки. Методи колективних експертних оцінок припускають визначення погодженості думок експертів по досліджуваному об'єкті або проблемі, сформульованих окремими

фахівцями. У сучасних умовах використовується статистичний інструментарій для обробки результатів опитування експертів. Наприклад, для оцінки ступеня погодженості думок експертів за вирішенням тієї чи іншої досліджуваної проблеми обчислюються: дисперсія оцінок, середньоквадратичне відхилення оцінок, а на цій основі - коефіцієнт варіації оцінок. Чим менше значення цього коефіцієнта, тим вище погодженість думок експертів [67, 70].

Програмно-цільовий метод спрямований на вирішення складних проблем, пов'язаний з розробкою довгострокових прогнозів соціально-економічного розвитку регіону. Логіка програмно-цільового методу визначається послідовністю етапів: проблема, мета, ресурси, організація, реалізація. У сукупності елементи наведеної послідовності являють собою цільову комплексну програму [71, 72].

Таким чином, функціональна роль методу полягає в тому, щоб виявити принципи й внутрішню логіку формування регіональної економіки, визначити її структуру й елементи, їхній взаємозв'язок і механізм функціонування.

Пріоритетним напрямом соціально-економічного розвитку України є регіональна стратегія розвитку, в основу якої покладені сучасні теорії регіоналізму, що функціонують в умовах постіндустріального суспільства.

Розробкою регіональних теорій займалися як економгеографи, так і економісти. Класиками регіональної науки є: німецькі вчені І. Тюнен, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош; шведський Т. Хагерстранда; французький Ф. Перру; американські Дж. М. Кейнс, М. Фрідман, російські та інші. Відзначимо, що в різних країнах пріоритет надавався різним напрямом регіональної теорії. Найсильніші наукові школи склалися в Німеччині, Швеції, Великобританії, США, Франції.

Виділяють такі напрями і теорії регіональної науки [59, 73]: географічний детермінізм; штандортні теорії розміщення; теорія центральних місць; теорія просторової економічної рівноваги; теорія дифузії нововведень, теорія регіонального життєвого циклу; модель «центр-периферія» Д. Фрідмана; теорія полюсів зростання; класична теорія регіональної політики і посткейнсіанська

теорія; державне регулювання міжрегіональних відмінностей; теорія незбалансованого розвитку.

На початку 21 ст. формуються важливі принципи нової концепції регіональної політики – регіональний саморозвиток на основі врахування інтересів регіонів і покладення відповідальності за розвиток регіонів на місцеву владу.

2. ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ

2.1. Потенціал регіону й оцінка його розвитку

Згідно з [35] під економічним потенціалом розуміють комплексну характеристику рівня економічної могутності нації, наявних ресурсів і можливостей забезпечувати розширене відтворення, суспільне споживання та соціально-економічний прогрес суспільства. У самому загальному вигляді "потенціал" - це засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані, введені в дію, використані для досягнення певної мети. Економічний потенціал складається з потенціалу продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, відносин власності та господарського механізму, їх діалектичної взаємодії. Однак це не єдине визначення економічного потенціалу. У науковій літературі автори приводять різні визначення даного поняття. Досить докладний аналіз існуючих трактувань економічного потенціалу наведений в [75]. У цій роботі увага акцентується не просто на економічному потенціалі, а на його регіональному напрямку, тобто враховуються регіональні особливості суспільного розвитку. Відповідно пропонується наступне визначення: економічний потенціал регіону - це сукупна здатність наявних у межах регіону економічних ресурсів з виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку.

Одним з найважливіших аспектів аналізу економічного потенціалу регіону (ЕПР) є оцінка спрямованості його розвитку для економічної ефективності функціонування всіх складових регіональної системи. Під ефективністю прийнято розуміти забезпечення найбільш високого при наявних ресурсах сукупного рівня добробуту населення регіону. Оцінка спрямованості розвитку ЕПР вимагає формулювання принципу агрегованого порівняння. Тому з погляду методології системного аналізу економічний потенціал регіону

треба розглядати як підсистему, що входить у соціально-економічну систему регіону.

Як відомо, будь-яка система визначається наявністю п'яти основних складових: безліч показників вхідних параметрів, перетворення (системний об'єкт), безліч показників вихідних параметрів, зворотний зв'язок, обмеження щодо зовнішнього середовища. Для того, щоб досягти ефективності функціонування системи (з погляду обраного критерію) необхідно в системний об'єкт внести блок керування, який через керуючі впливи приводив би стан системи у відповідність зі значеннями запланованих показників цілей системи. На практиці залежність між керуючими впливами, показниками вхідних параметрів і значеннями факторів зовнішнього середовища є складною й найчастіше не піддається строгому формальному опису для систем соціально-економічного характеру. Системний аналіз допускає структурування ЕПР у будь-якому аспекті, що обумовлений конкретною спрямованістю даного дослідження і наявністю необхідної інформації про системний об'єкт. Структуризація ЕПР залежить від прийнятого варіанта диференціації, "акцентів" планування стратегії розвитку регіонального утворення. Опис системного об'єкта і його поводження залежить не тільки від властивості складових елементів, але й від їхнього взаємозв'язку, тобто від структури системи. Структура визначає внутрішню організацію системи, спосіб взаємозв'язку і взаємодії елементів, що становлять систему. Структуризація системи визначається об'єктивними внутрішніми властивостями системи.

Цілісність як одна з основних категорій у теорії систем має на увазі незвідність властивостей системи до суми властивостей складових її підсистем і невиводенність цілого із властивостей окремих частин.

Під структурою ЕПР розуміється внутрішня організація системи, спосіб взаємозв'язку й взаємодії складових, що визначають систему, при цьому структуризація об'єкта (регіону) характеризується об'єктивними внутрішніми властивостями системи. Структурно ЕПР регіону можна подати у вигляді схеми

(рис. 2.1). На рисунку запропонована система керування ЕПР у рамках загальної соціально-економічної системи.

Моделі суспільних соціально-економічних переваг і породжувані ними зв'язки між складовими ЕПР мають зовнішній стосовно цілей системи більш високого рівня характер. Вони впливають не тільки з умов і можливостей відтворювального процесу регіону, але й відбивають завдання, поставлені суспільством перед багаторегіональною економічною системою, етичні принципи соціальної переваги. У сукупності цих принципів і завдань звичайно виділяють два ключових компонента, що представляють вимоги ефективності й соціальної справедливості.

Нехай система ЕПР складається з N показників (складових) регіонального розвитку й X -множини припустимих значень (планів) цих показників. Прийmemo гіпотезу про можливості виміру добробуту населення щодо значень X цільовими функціями $Z_r: X \rightarrow \mathbb{R}, r=1, \dots, N$. Величина $Z_r(x)$ характеризує середній для показника r рівень добробуту населення, забезпечуваний при реалізації плану $x \in X$.

Критерії показників ЕПР становлять основу інтегруючих концепцій багатоскладового оптимуму. Останні звичайно формалізуються у вигляді бінарного відношення $P \subseteq X \times X$ на безлічі припустимих планів X ; xPy означає, що плану x (нестрого) віддається перевага перед y . При цьому суспільні переваги фіксуються концепцією оптимальності з точністю до набору цільових функцій Z_r , так що відношення P виявляється функціоналом, що залежить від функції $Z_1(\bullet), \dots, Z_N(\bullet)$. У літературі (наприклад [76]) цю залежність прийнято називати "функціоналом суспільного добробуту".

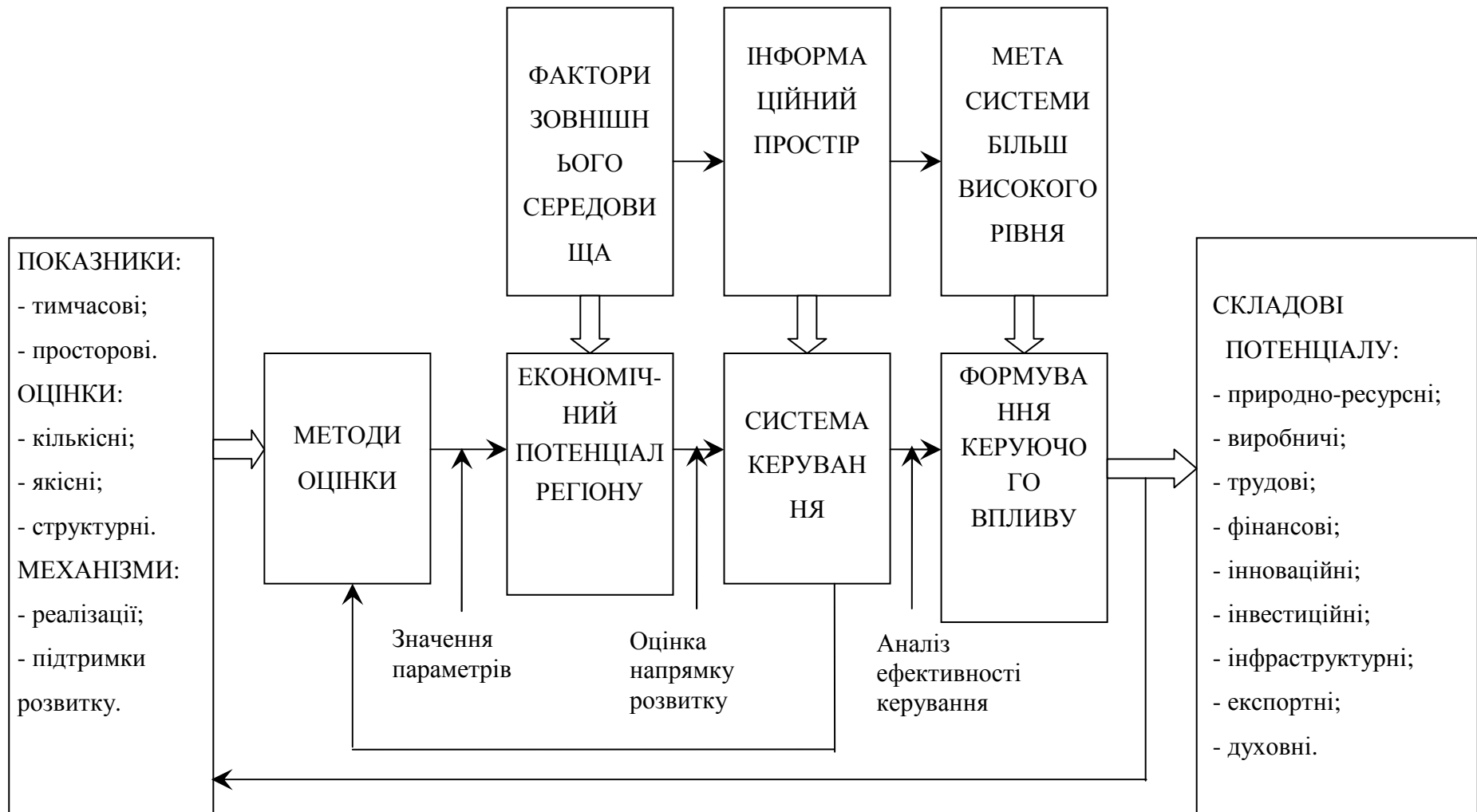


Рис. 2.1. Загальна структура розвитку системи ЕПР

Таким чином, регіональні критерії $Z_1(\bullet)$, ..., $Z_N(\bullet)$ акумулюють всю істотну для вибору оптимальних рішень інформацію.

Для посилення попереднього твердження припустимо, що порівняння альтернатив $x, y \in X$ з точки зору загальної переваги (цілей системи більше високого рівня - рис. 2.1) може бути повністю перенесене в N -мірний простір значень вектора критеріїв показників ЕПР $Z(x) = (Z_1(x), \dots, Z_N(x))$. Іншими словами, існує бінарне відношення

$$R \subseteq |R^N \times R^N|, \text{ таке, що } xPy \Leftrightarrow Z(x)RZ(y), x, y \in X. \quad (2.1)$$

Властивість, що може визначати різними комбінаціями умов незалежності від сторонніх альтернатив [70] дозволяє розглядати вектор $Z(x)$ як достатню характеристику кінцевих результатів, що досягають при реалізації плану $x \in X$. Через (2.1) вона достатня для загальносистемних оцінок останнього. Функції Z_1, \dots, Z_N , розглянуті як числові шкали представлених ними характеристик, у загальному випадку допускають певні перетворення, що не впливають на результати вимірів. Якщо показники розглядаються ізольовано, що відповідні перетворення (сукупність яких визначається типом шкали - порядку, інтервалів і т.п. [69]) можуть застосовуватися незалежно один від другого. Прийняття ж рішень відносно системи показників ЕПР у цілому вимагає зіставлення їхніх значень, і зовнішні зв'язки між цілями розвитку ЕПР і загальними цілями глобальної системи соціально-економічного розвитку регіону обмежують сукупність припустимих перетворень. Очевидно, що припустимими повинні бути визнані такі перетворення Z_i , які не порушують властивості (2.1), так що сукупність цих перетворень виявляється зв'язаною з методами оцінки й системою керування (рис. 2.1), залежних від факторів зовнішнього середовища щодо системи ЕПР. У даній ситуації групу факторів зовнішнього середовища ми визначаємо як модель суспільних переваг, що адекватна використовуваній системі "вимірників" добробуту відносно ЕПР. Чим вужче група припустимих перетворень, тим більше можливостей для складання значень показників ЕПР і тим, відповідно, більше змістовна модель суспільних переваг.

Якщо переваги показників вимірюються в єдиному масштабі й безліч $Z = \{z(x) | x \in X\}$ припустимих значень векторів цільових функцій опукло (ця властивість інваріантна щодо припустимих перетворень, які полягають у виборі загальної для Z_1, \dots, Z_N одиниці виміру), то з кожним припустимим значенням $Z^* = Z(x^*)$, що належить границі Z , може бути асоційований вектор $\rho = \rho^* = (\rho_1^*, \dots, \rho_N^*) \neq 0$ такий, що

$$\rho^* z^* \geq \rho^* z \quad \forall z \in Z \quad (2.2)$$

Компоненти ρ являють собою двоїсті оцінки критеріїв показників ЕПР і визначають норми заміщення останніх з погляду можливого набору індикаторів ЕПР, тобто відносини $\rho_i/\rho_j \quad \forall i \neq j$ показують, наскільки може бути збільшений індикатор добробуту населення відносно j -го показника ЕПР ціною зменшення аналогічного індикатора i -го показника ЕПР на "деяку одиницю". У цьому значенні оцінки ρ_1, \dots, ρ_N характеризують зв'язки всередині виділеної групи показників ЕПР відносної загальної мети підвищення добробуту населення регіону. Дані величини можливо також інтерпретувати як відносні характеристики граничних витрат на зміну показників ЕПР, з якими зв'язане забезпечення добробуту населення регіону. У сукупності з цільовими функціями $Z_1(\bullet), \dots, Z_N(\bullet)$ і їхніми досягнутими значеннями $Z_1(x^*), \dots, Z_N(x^*)$ оцінки ρ_1, \dots, ρ_N утворюють групу регіональних індикаторів у певному значенні: "потреби", "результати реалізації потенціалу", "можливості економічного потенціалу".

Досліджуючи останній блок на рис. 2.1, треба встановити зміст структури економічного потенціалу регіону. Багато авторів по-різному оцінюють набір складових структури ЕПР (наприклад, [73, 75, 77-86]). Серед їх неповного переліку можна виділити наступні основні групи:

- адміністративно-державна система управління;
- природний потенціал;
- природне середовище й природні ресурси;
- географічне положення, включаючи комунікаційні системи;

- виробничий потенціал, включаючи промисловий і агроекономічний;
- потенціал основних виробничих фондів;
- трудовий потенціал, з огляду на населення як суб'єкт матеріального виробництва і споживання;
- духовний потенціал;
- фінансове забезпечення економічного потенціалу;
- інфраструктурний потенціал;
- інноваційний (науково-технічний) потенціал;
- інвестиційний потенціал, що може включати як виробничу, так і ресурсно-виробничу сферу;
- експортні можливості регіону;
- потенціал зовнішньоекономічних зв'язків і бюджетно-фінансових відносин.

У результаті аналізу існуючих трактувань структури ЕПР на нашу думку, можна виділити чотири основні складові цієї структури згідно з точкою зору авторів монографії [75]: інвестиційна, інноваційна, природно-ресурсна, трудова. Нижче наведена табл. 2.1, що містить складові економічного потенціалу й економічні ресурси, що його забезпечують. Поняття "економічні ресурси" розглядається багатьма авторами [35, 63, 64, 73, 75, 87-89]. При цьому головний зміст цих визначень в основному загальний, існують лише деякі відмінності в описі структури складових елементів. Тому дамо наступне визначення [90]: економічні ресурси - це основні елементи економічного потенціалу, якими володіє суспільство на кожному етапі розвитку виробничих сил у рамках історично певної системи виробничих відносин, за допомогою яких досягаються конкретні цілі економічного й соціального розвитку.

Таблиця 2.1 - Структура економічного потенціалу

Складові потенціалу	Економічні ресурси
1	2
Природно-ресурсний	Сукупність природних ресурсів, які можуть бути використані в народному господарстві з урахуванням тенденцій науково-технічного прогресу [91]. До природних ресурсів відносяться всі види розвіданих і врахованих запасов мінеральних, земельних, лісових, водних, фауністичних і рекреаційних ресурсів, що можуть бути використані як природні продуктивні сили. Розвиток природно-ресурсного потенціалу України, перспективи його використання мають виражені регіональні особливості [92].
Інвестиційний	Охоплюють зроблені людиною засоби, призначені для виробництва товарів і послуг виробничого й невиробничого призначення. Частина економічних ресурсів у вигляді виробничих і невиробничих засобів регіону, запаси й ресурси предметів виробничого призначення (предмети праці) і предметів тривалого користування [84].
Трудовий	Сукупна здатність економічно активного населення регіону забезпечити виробництво максимально можливого обсягу споживчих вартостей у конкретних соціально-економічних умовах [93], тобто носієм трудового потенціалу є економічно активне населення регіону з властивими йому кількісними і якісними характеристиками. Умовами, що забезпечують відтворення трудового потенціалу і його ефективне використання, є сукупність політичних, економічних, соціальних, природних і технологічних факторів [94], що є в конкретному регіоні [95].

1	2
Інноваційний	Якщо інноваційний потенціал у загальному вигляді визначити як потенціал знань у процесі реалізації науково-технічного потенціалу, тоді під інноваційним потенціалом розуміється сукупна здатність науково-технічних знань і практичного досвіду, якими володіє суспільство на даному етапі свого розвитку, у забезпеченні найбільш повного використання ресурсів економічного потенціалу [84]. Як основні ресурси виступають дані, інформація, знання. Науково-технічний потенціал визначається сукупністю матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що направляються суспільством у сферу науково-технічного прогресу, а також ще нереалізованими результатами функціонування цього середовища, здатними забезпечити більше ефективне використання сукупної суспільної праці [96].

З огляду на багатофакторність соціально-економічної системи регіону, очевидним є неможливість одночасного досягнення оптимуму з погляду кожного з параметрів розвитку регіону, що змушує шукати компроміс між цілями організаційного механізму керування розвитком. Втілений у систему цільових пріоритетів такий компроміс визначає просторову диференціацію соціально-економічної політики у сфері розвитку добробуту населення регіону. Економічний потенціал регіону являє собою відкриту підсистему, тобто підсистему, що характеризується взаємодією із зовнішнім середовищем у рамках існуючої соціально-економічної системи регіону. Тому якщо говорити про особливості планування розвитку регіональних систем, необхідно насамперед знайти механізм "ув'язування" цілей підсистеми, системи й більш глобальної системи. У даному дослідженні такими є: ЕПР - підсистема; соціально-економічна система регіону - система; держава - глобальна система. Фактори розвитку світової економіки в цьому випадку не розглядаються. Хоча їхній вплив очевидний через мету й програми, які визначає держава у своєму розвитку. У рамках системи цілей можна представити наступну "будову" цілей економічного потенціалу розвитку регіону (рис. 2.2).

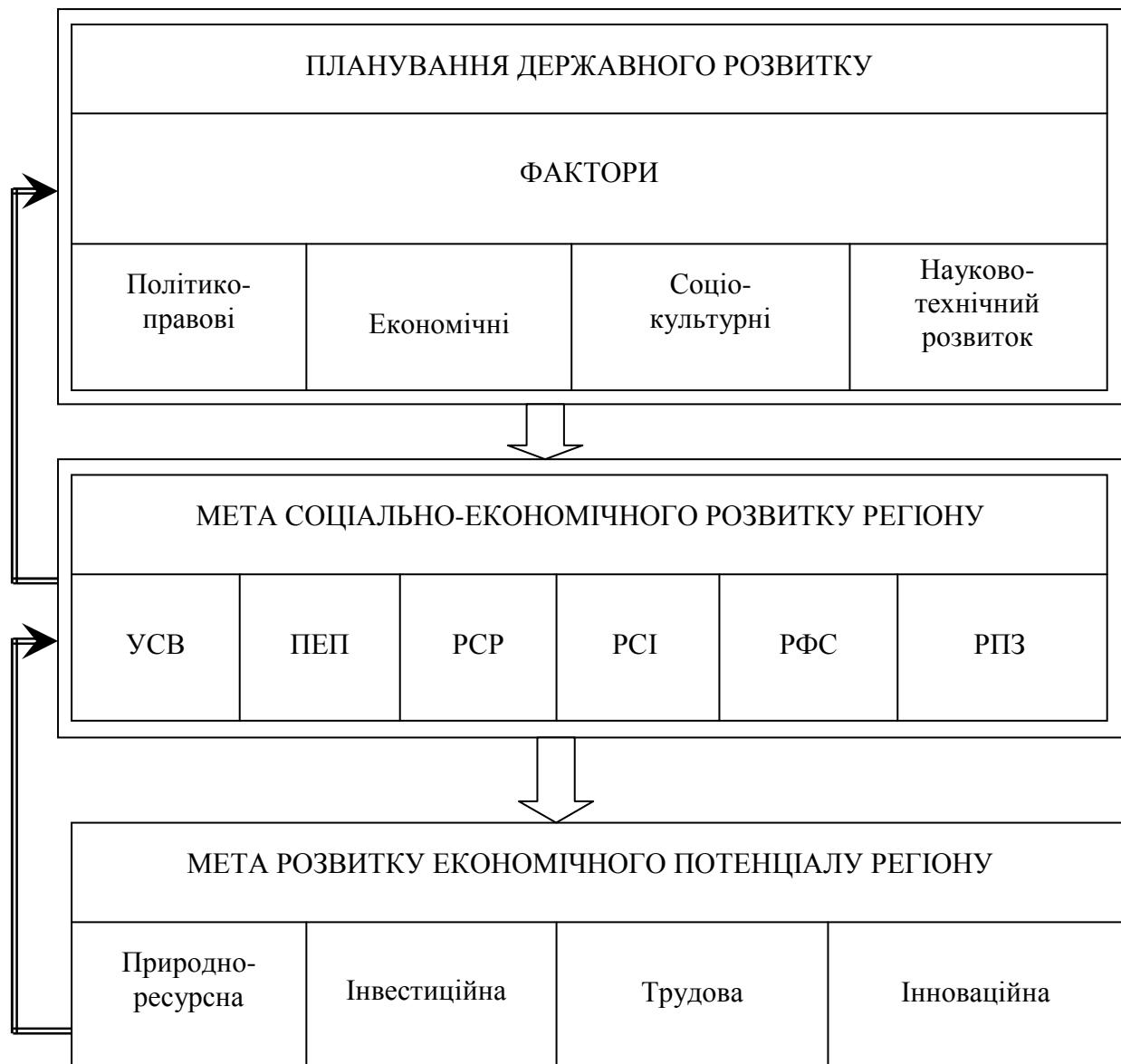


Рис. 2.2. Ієрархія цілей регіонального розвитку

На рис. 2.2 наведені наступні позначення: УСВ - удосконалення структури виробництва; ПЕП - підвищення ефективності виробництва; РСР - розвиток споживчого ринку; РСІ - розвиток соціальної інфраструктури; РФС - розвиток фінансової системи; РПЗ - розвиток природоохоронних заходів.

При аналізі економічного потенціалу регіону можливе також виділення структур за відтворювального, галузевого, територіального та іншими ознаками. Стійкість соціально-економічної системи регіону безпосередньо пов'язана з функціонуванням відтворювального процесу й ефективністю використання економічного потенціалу, що є принципом самоорганізації. У процесі розвитку система зіштовхується зі змінами в зовнішньому і внутрішньому середовищі існування, які приводять її до необхідності адаптації

структури організаційного механізму керування, коигування цілей і функцій як всієї системи, так і складових її підсистем [38, 97]. Соціально-економічний потенціал регіону, що відбиває стан територіальної соціально-економічної системи, розглянемо на прикладі Харківської області з урахуванням того, що сьогодні області в Україні виступають основною адміністративно-структурною ланкою реалізації регіональної політики держави.

Нижче наводиться загальна характеристика Харківської області в плані соціально-економічного потенціалу й динаміки його розвитку. Властивості, якими володіє ЕПР як підсистема системи соціально-економічного потенціалу, необхідно враховувати при їхньому дослідженні й аналізі, розробці практичних підходів і методик оцінок, формуванні сценарію розвитку й ефективної стратегії, як у цілому, так і відносно складових елементів ресурсів - природно-ресурсних, трудових, інвестиційних, інноваційних.

Харківська область – одна із 24 адміністративних областей України; розташована на північному сході країни на вододілі басейнів рік Дон і Дніпро.

На сході вона межує з Луганською, на південному сході - Донецькою, на південному заході – із Дніпропетровською, на заході і північному заході – з Полтавською і Сумською областями України, На півночі й північному сході – з Белгородською областю Російської Федерації.

Харківська область має вигідне географічне розташування:

- знаходиться поблизу вугільно-металургійних баз Донбасу, Наддніпрянщини і високорозвиненого центрально-чорноземного району Російської Федерації;
- через територію області проходять стратегічні автомагістралі: Київ – Харків – Ростов, Москва – Сімферополь;
- Харків – головний вузловий центр залізничного сполучення Східної України, що обслуговує шість суміжних областей;
- у місті є аеропорт, який одержав статус міжнародного. Він може приймати літаки багатьох типів.

Довжина області з півночі на південь складає 210 км, із сходу на захід – 225 км. Площа регіону – 31,4 тис. км² (5,2% території України) (табл. 2.2).

За цим показником Харківська область посідає четверте місце в країні, поступаючись лише Одеській, Дніпропетровській та Чернігівській областям.

У ландшафтному відношенні територія регіону належить до лісостепової та степової зон лівобережної частини України.

Клімат Харківської області – помірно континентальний. Оскільки довжина території регіону із заходу на схід незначна і коливання висот невеликі, варіація клімату території неістотна. Середня температура січня становить 7-8°C морозу, липня - 20-21,4°C тепла. Середньорічна кількість опадів – 451-536мм. Ступінь континентальності, що виявляється в контрастності сезонних метеопказників, зростає на території області з заходу на схід.

В Україні після проголошення незалежності, що поклала початок процесу розвитку державності, значно актуалізувалися питання створення дієздатного господарсько-правового механізму вирішення регіональних і місцевих проблем, раціонального сполучення загальнодержавного й регіонального керування, місцевого самоврядування. Останнім часом у регіонах України значно посилюються відцентрові процеси як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Мова йде, зокрема, про природне прагнення певних територіальних колективів (спільнот людей) до більшої самостійності у всіх сферах державного й громадського життя. Проблему кращого поєднання державного керування й місцевого самоврядування треба найближчим часом вирішити "зверху", а не чекати на вирішення її явочним порядком "знизу".

Природно-ресурсний потенціал Харківської області складається з мінеральних, водних, земельних, лісових, фауністичних та природних рекреаційних ресурсів. У табл. 2.3 наведена компонентна структура природно-ресурсного потенціалу області у порівнянні з іншими регіонами України.

Харківська область за сумарним природно-ресурсним потенціалом займає п'яте місце в Україні. У самій області головними природними ресурсами є земельні й мінеральні.

Таблиця 2.2 – Харківська область у масштабі України (2004р.)

Показники	Харківська область	Україна	Питома вага, %
Територія, тис. км ²	31,4	603,7	5,2
Кількість населення, тис. осіб	2848,4	47473,3	6,0
Частка міського населення, тис. осіб	2251,5	32164,3	7,0
Частка сільського населення, тис. осіб	596,9	15305,1	3,9
Щільність населення, осіб на км ²	90,7	78,6	-
Валова додаткова вартість *,млн. грн.	14515,0	244497,0	5,9
Загальний обсяг промислової продукції, млн. грн.	16579,1	290861,4	5,7
Введення в експлуатацію житлових будинків, тис. м ²	369	7566	4,9
Валова продукція сільського господарства, млн. грн.	3674,7	66812,7	5,5
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	5055,0	75714,0	6,7
Прямі інвестиції, млн. дол. США	330,0	8178,0	4,0
Обсяг експорту товарів, млн. дол. США	763,9	3267,2	2,3
Обсяг імпорту товарів, млн. дол. США	877,0	28996,0	3,0
Роздрібний товарооборот, млн. грн.	4830,0	67556,0	7,1
Дебіторська заборгованість	19137,4	312784,2	6,1
Кредиторська заборгованість	25402,9	395132,5	6,4
Рівень зареєстрованого безробіття, %	3,0	3,5	-

* Дані за 2003 рік

Загальна площа сільськогосподарських земель в Харківській області становить 2483,3 тис. га, в тому числі сільськогосподарських угідь – 2423,3 тис. га (77,1% загальної площі земель), ріллі – 1953,3 тис. га, багаторічних насаджень – 50,1 тис. га, сіножатей – 115,9 тис. га, пасовищ – 302,9 тис. га, перелогів – 1,1 тис. га.

Сучасний стан використання земельних ресурсів тут не відповідає вимогам раціонального природокористування. Порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, що негативно впливає на стійкість агроландшафту. Сільськогосподарська зораність земель перевищує екологічно допустиму і складає по Харківській області 63,5% загальної площі [99].

Таблиця 2.3 – Компонентна структура природно-ресурсного потенціалу регіонів України [98]

Області	Загальний потенціал, % від сумарного в Україні	Потенціал ресурсів					
		Мінеральних	Водних	Земельних	Лісових	Фауністичних	Природно-рекреаційних
Україна	100,0	28,3	13,1	44,4	4,2	0,5	9,5
АР Крим	6,0	10,0	19,3	39,0	1,8	0,3	29,6
Вінницька	3,6	2,1	9,7	79,1	3,5	0,5	5,1
Волинська	1,7	1,0	18,0	55,2	16,2	0,4	9,2
Дніпропетровська	10,9	68,9	4,8	21,3	0,3	0,4	4,3
Донецька	12,3	72,8	4,8	16,8	0,4	0,1	5,1
Житомирська	2,9	5,5	15,9	59,8	12,6	0,7	9,5
Закарпатська	2,5	3,0	31,5	19,4	17,4	0,1	28,6
Запорізька	3,9	20,4	20,1	49,7	0,7	0,7	8,4
Івано-Франківська	2,2	7,5	33,3	24,1	17,6	0,1	17,4
Київська	4,0	3,8	12,3	59,5	5,5	0,5	18,4
Кіровоградська	3	10,8	11,9	70,3	1,6	0,6	4,8
Луганська	8,8	73,8	6,8	13,8	0,8	0,2	4,6
Львівська	3,7	22,5	22,7	29,2	11,1	0,2	14,3
Миколаївська	2,9	2,8	23,2	66,7	0,5	1,0	5,9
Одеська	3,7	1,8	11,1	71,8	1,3	0,5	13,5
Полтавська	3,5	11,5	11,0	68,1	2,9	1,1	5,4
Рівненська	1,8	5,0	16,4	55,0	16,1	0,7	6,8
Сумська	2,7	3,4	15,9	65,3	7,6	1,1	6,7
Тернопільська	2,1	1,2	13,6	75,0	4,7	0,2	5,3
Харківська	4,3	14,2	11,4	54,6	3,9	0,6	15,3
Херсонська	2,9	1,6	22,7	67,1	1,0	1,0	6,4
Хмельницька	2,7	3,5	13,8	72,6	3,8	0,4	5,9
Черкаська	3,0	5,8	12,7	67,7	4,6	0,9	8,3
Чернівецька	1,3	5,2	18,3	50,0	12,6	0,2	13,7
Чернігівська	3,6	10,8	12,9	59,1	6,7	1,0	9,5

У межах регіону нараховується понад 150 різновидів ґрунтів. Майже половину території області займають чорноземи звичайні. Вони охоплюють величезні масиви на схід від міста, займаючи північно-східну частину території області. Друга, південна половина території області зайнята чорноземами звичайними і чорноземами слабо- і середньогумусними. В окремих місцях області зустрічаються малогумусні чорноземи із слабкою структурою. Поряд з

типовими чорноземами, але на значно меншій площі, під впливом гідроморфних умов сформувались солонцюваті та лугові чорноземи.

На території Харківської області, за даними державного балансу, налічується 264 родовища різноманітних корисних копалин, з яких експлуатується 115.

Мінерально-сировинна база області на 37,6% складається з паливно-енергетичних корисних копалин (нафта, газ, конденсат, кам'яне й буре вугілля), на 50,7% - з сировини для виробництва будівельних матеріалів, решту становить сировина кольорових металів (рудопрояви срібла, родовища германія, розсіпні родовища титан-цирконійових руд), прісні мінеральні підземні води.

Газ природний представлено 43 родовищами, сумарні видобувні балансові запаси яких категорії $A+B+C_1$ становлять 320,8 млрд. m^3 , або 30% запасів України. 23 родовища експлуатуються з видобувними запасами категорії $A+B+C_1$ - 264,2 млрд. m^3 (36,32% запасів України) [100].

Видобуток газу в 2002 р. в області досяг 6456,2 млн. m^3 .

Нафта представлена 11 родовищами з балансовими видобувними запасами категорії $A+B+C_1$ - 5,6 млн. т.

В області є 33 родовища конденсату з видобувними запасами категорії $A+B+C_1$ - 11,2 млн. т, що складає 13,47% загальноукраїнських запасів. З останніх 20 родовищ експлуатуються і мають запаси категорії $A+B+C_1$ - 8 млн. т.

Видобуток нафти сирію у 2004 р. тут становив 254,8 тис. т.

Поряд з родовищами горючих копалин важливе значення для економіки області мають родовища твердих корисних копалин. До державного балансу України по Харківській області занесено 187 родовищ 15 видів твердих корисних копалин (вугілля, формувальні й скляні піски, цементна сировина та інші), з яких 71 родовище з 11 видами корисних копалин експлуатується.

Важливу роль серед мінеральних ресурсів області відіграють запаси кам'яного вугілля. Воно представлене шістьма родовищами з промисловими запасами категорії А+В+С₁ - 1987,1 млн. т.

Буре вугілля представлене одним родовищем із запасами А+В+С₁ - 390 млн. т, яке підготовлене до промислового освоєння.

В області розвідано 3 родовища формувальних пісків (Гусарівське, Вишнівське і Благодатівське) із загальними запасами по категорії А+В+С -211,3 млн. т. Два з них розробляються (Гусарівське і Вишнівське) із загальними запасами 125,2 млн. т.

Харківська область має добре розвинену сировинну базу промисловості будівельних матеріалів. На її території налічується 150 родовищ корисних копалин, що застосовуються у будівництві, з яких 67 розробляються.

Цементна сировина представлена трьома родовищами (Шебелинське, Куп'янське, Великобурпуцьке) із загальними запасами по категорії А+В+С₁ - 420,1 тис. м³. Розробляється Шебелинське родовище. Область повністю забезпечена власною сировиною і має перспективи для розширення її бази. Аналогічне становище тут і з скляною сировиною. Балансом враховано 2 родовища (Новоселівське і Берестовеньківське), з яких розробляється Новоселівське із запасами 27,9 млн. т, що повністю забезпечує потреби області і більшості заводів України у виробництві скляної продукції. Існують можливості й для подальшого розвитку цієї сировинної бази.

На 1 січня 2004 р. населення Харківської області становило 2848,4 тис. осіб, з якого 79% склало міське і 21% - сільське населення [40].

Із наявного населення області більше 60% складають українці, понад 30% - росіяни і 10% - інші національності колишніх республік СРСР та країн світу.

Вигідне географічне положення Харківської області та наявність природних ресурсів сприяє всебічному соціально-економічному розвитку регіону.

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.2, Харківська область займає важливе місце в економіці України.

У 2004 році в порівнянні з 2003 р. Харківська область за основними соціально-економічними показниками зробила значний крок уперед (табл. 2.4) [40].

Таблиця 2.4. – Основні соціально-економічні показники Харківської області за 2003-2004 рр.

Показники	Од. виміру	2003 р.	2004 р.	Темпи зростання, %
Валова додана вартість*	млн. грн.	11801,0	14515,0	123,0
Обсяг реалізованої промислової продукції	млн. грн.	12807,3	16579,1	129,5
Находження до державного бюджету області**	млн. грн.	3595,2	4007,1	111,5
Продукція сільського господарства	млн. грн.	3098,3	3674,7	118,6
Обсяг виконаних послуг	млн. грн.	3464,8	4293,5	123,9
Роздрібний товарооборот	млн. грн.	3675,6	4830,3	131,4
Інвестиції в основний капітал	млн. грн.	3553,5	5055,4	142,3
Прямі іноземні інвестиції	млн. дол. США	170,5	357,5	209,7
Обсяг експорту товарів	млн. дол. США	522,2	724,4	138,7
Обсяг імпорту товарів	млн. дол. США	819,8	874,5	106,6
Грошові доходи населення*	млн. грн.	13395,0	16536,0	123,4
Середньомісячна заробітна плата працівників	грн.	455,0	569,0	125,0
Рівень зареєстрованого безробіття	%	3,0	3,0	

* Дані відповідно за 2002 і 2003 рр.

** Дані управління Державного казначейства у Харківській області

Харківська область - великий промисловий центр України. У регіоні сконцентровано 3960 промислових підприємства, на яких працюють 205,6 тис. чоловік. За випуском промислової продукції область посідає п'яте місце серед регіонів України, а її питома вага у загальнодержавному виробництві становить 5,7% (див. табл.2.2).

У структурі промислового виробництва переважають харчова промисловість, машинобудування і металообробка, паливно-енергетична промисловість.

Більше 1500 підприємств в регіоні зайнято виробництвом товарів народного споживання, яких випускається близько 9 тис. видів. В області роздрібний товарооборот складає 7,1% по Україні, за цим показником вона посідає четверте місце серед інших регіонів країни [40].

Основу багатогалузевої структури сільськогосподарського виробництва регіону у 2004 р. складали рослинництво – 66,7% і тваринництво – 33,3%. Виробниками сільськогосподарської продукції є підприємства різних форм власності: господарські товариства – 213; приватні підприємства – 105; виробничі кооперативи – 25; державні - 21; інші - 5 . Валова продукція сільського господарства складала 5,5% в Україні.

Харківська область - великий науковий і освітній центр України, де розташовано 233 установи, які виконують науково-технічні роботи. У науковій сфері регіону працює понад 27,7 тис. фахівців, з яких 554 – доктори науки і понад 2,6 тис. кандидатів наук. Крім того у регіоні функціонує 79 навчальних закладів I-IV рівнів акредитації.

Зовнішні торговельні операції з партнерами інших країн світу здійснювали 1719 підприємств в області, у тому числі експорт 724,4 млн. дол. США і імпорт – 874,5 млн. дол. США.

На кінець 2004 р. прямі іноземні інвестиції в економіку Харківської області склали 357,5 млн. дол. США, що на 109% більше, ніж у 2003 році.

У регіоні (м. Харків) з 1 січня 2000 р. введений в дію Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території м. Харків». Згідно із цим законом на території м. Харкова строком на 30 років введений єдиний пільговий режим інвестування. Цей Закон створює умови для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки регіону.

Галузева спрямованість затверджених інвестиційних проектів має таку структуру (рис. 2.3).

Для розвитку нових форм розробки і реалізації науково-технічних програм у Харківській області створено технопарк «Інститут монокристалів», у якому з 1 січня 2000 р. строком на 15 років введені пільги на виконання інвестиційних та інноваційних проектів, спрямованих на розвиток технологій, пов'язаних з медициною, машино- і приладобудуванням, електронікою, хімічною промисловістю, енергетикою, агропромисловим комплексом,

інформаційними технологіями, біотехнологіями та деякими іншими спеціалізаціями [101].

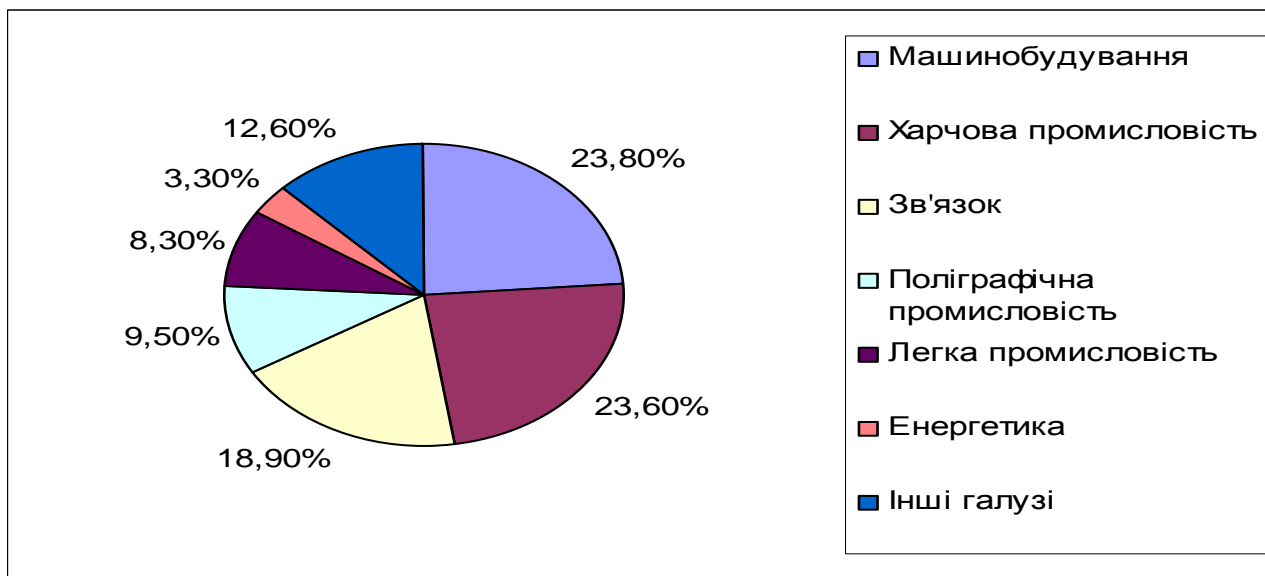


Рис. 2.3. Структура галузевої спрямованості інвестиційних проектів у 2001 р. [102]

Розглянемо динаміку окремих показників ЕПР Харківської області, які визначають у комплексі економічні оцінки локальних потенціалів у річному вимірі, тобто

$$ЕПР = \sum_{i=1}^n \Pi_i, \text{ де } i = 1, \dots, n, \text{ вважаючи, що } n = 4.$$

Раніше були виділені чотири основні складові структури ЕПР: природно-ресурсна, інвестиційна, трудова, інноваційна. Харківська область за сумарним природно-ресурсним потенціалом займає п'яте місце серед областей України [98, 103]. Враховуються шість основних ресурсів: мінерально-сировинні, земельні, водні, лісові, фауністичні, рекреаційні. Економічна оцінка інвестиційного потенціалу області в річному вимірі здійснювалася на основі статистичних даних [40, с. 162 - 192].

Однієї з ключових складових економічного потенціалу є трудовий потенціал, оцінка якого ґрунтується на категоріях, прийнятих міжнародними конференціями із статистики праці й рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП). Основним показником системи статистичного обліку в сфері працевлаштування і зайнятості населення є економічно активне населення

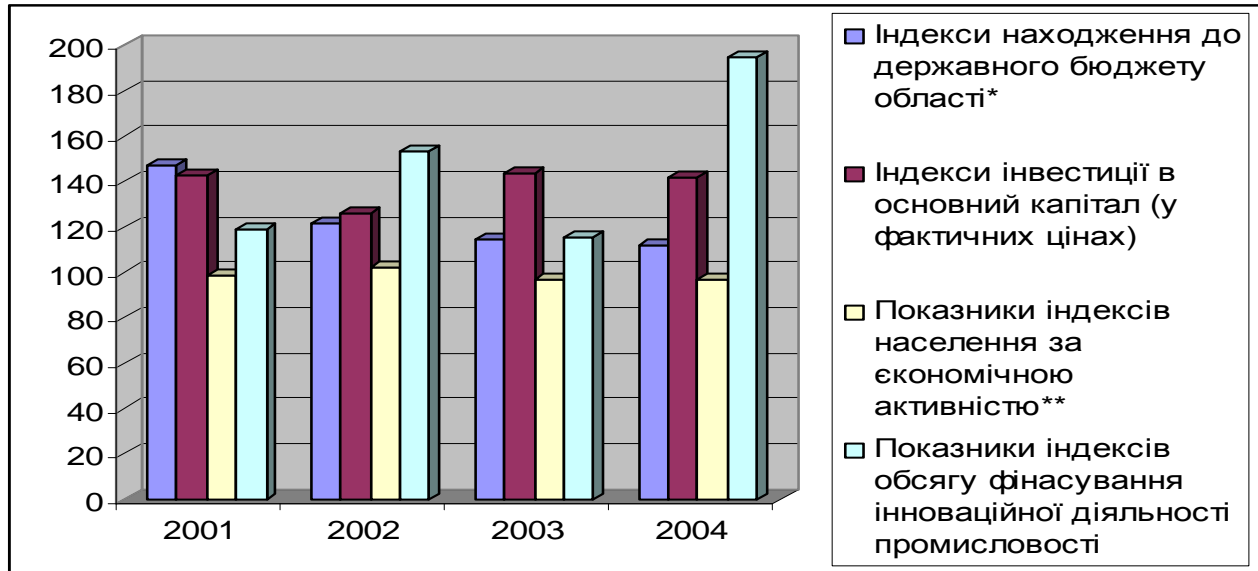
(робоча сила) як частина населення, що забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і послуг [104]. Чисельність економічно активного населення включає зайнятих і безробітних і вимірюється стосовно досліджуваного періоду. При цьому до зайнятого належать особи віком 16 років і більше, а також особи молодшого віку, які в розглянутий період виконували роботу з наймання за винагороду на умовах повного й неповного робочого дня або іншу роботу, що приносить дохід.

Економічно активне населення, крім найманих робітників, діяльність яких здійснюється відповідно до встановлених правил, включає також осіб, які самостійно забезпечують себе роботою, в тому числі: працюючих на індивідуальній основі, роботодавців, неоплачуваних працівників сімейних підприємств, членів колективних підприємств. До трудових ресурсів регіону відноситься населення в працездатному віці, а також зайняті особи старшого віку і підлітки. У свою чергу, чисельність працездатного населення в працездатному віці дорівнює чисельності населення в працездатному віці (чоловіка 16 - 59, жінки 16 - 54 роки), за винятком чисельності непрацюючих інвалідів I і 2 груп у працездатному віці, що одержує пенсії в державних органах соціального забезпечення, і чисельності непрацюючих чоловіків 50- 59 років і жінок 45 - 54 років, що одержують пенсії за віком на пільгових умовах.

Як уже вказувалося, під інноваційним потенціалом необхідно розуміти сукупну здатність науково-технічних знань і практичного досвіду, якими володіє суспільство на даному етапі свого розвитку, щоб забезпечити найбільш повне використання ресурсів економічного потенціалу. В економічній літературі відсутні загальновизнані підходи до вартісної оцінки ресурсів інноваційного потенціалу. Автор роботи [84] висловлює припущення про можливість здійснення вартісної оцінки сумарного обсягу інформаційних ресурсів, що є джерелом інноваційного потенціалу, на основі сукупності витрат, пов'язаних з виробництвом науково-технічної інформації. Однак методичні підходи до вартісної оцінки інформаційних ресурсів для їхнього

практичного застосування ще недостатньо досліджені й вимагають подальшого удосконалення.

Динаміка показників складових локальні оцінки [40] розвитку ЕПР Харківської області представлені на рис. 2.4.



* Дані управління Державного казначейства у Харківській області

** У віці 15-70 років

Рис. 2.4. Динаміка показників розвитку Харківської області за 2001-2004 р. (відсотків до попередньої частки)

Економічний потенціал регіону є складною багатоаспектовою категорією. Відомі певні теоретичні й методичні розробки з проблем оцінки ефективності використання окремого складового економічного потенціалу країни, регіону й території [30, 73, 75, 81, 84, 85, 104, 105]. Разом з тим залишається актуальним питання оцінки ефективності використання ЕПР як єдиного цілого.

Дотепер не існує загальноприйнятих методик і показників ефективності використання економічного потенціалу регіону (території). Наприклад, в [106, 107] пропонують ефективність використання потенційних можливостей ресурсів економічного потенціалу розглядати як показник максимальної ефективності господарської системи (МЕГС), що характеризує максимально можливий випуск чистої продукції галузі й національного доходу або кінцевого суспільного продукту для країни, які можна зробити при оптимальному

використанні виробничих ресурсів, віднесений до одиниці їхнього виробничого апарату. Ці співвідношення можна виразити наступними виразами:

$$MЭХС = \frac{НД^{\max}}{ПАБ}; \frac{КОП^{\max}}{ПАБ}; \frac{ЧП^{\max}}{ПАБ}; \frac{УЧП^{\max}}{ПАБ},$$

де $НД^{\max}$ - максимально можлива величина національного доходу, яку можна зробити при оптимальному використанні виробничих ресурсів, гр. од.;

$КОП^{\max}$ - максимально можлива величина кінцевого суспільного продукту, яку можна зробити при оптимальному використанні виробничих ресурсів, гр. од.;

$ПАБ$ - виробничий апарат у базисному періоді, чол;

$ЧП^{\max}$ - максимально можливий обсяг виробництва чистої продукції при оптимальному використанні виробничого апарату в базисному періоді, гр. од.;

$УЧП^{\max}$ - максимально можливий обсяг виробництва умовною чистої продукції при оптимальному використанні виробничого апарату в базисному періоді, гр. од.

У роботі [84] для визначення ефективності використання ЕПР пропонується така система показників:

1) коефіцієнт використання економічного потенціалу регіону (K_{EP}), визначається за формулою:

$$K_{EP} = ВРП / EP,$$

де $ВРП$ - фактичний (планований) валовий внутрішній регіональний продукт, отриманий у даному році, гр. од.;

EP - величина ЕПР у річному вимірі, гр. од.

При цьому відхилення від $K_{EP} = 1$ свідчить або про недовикористання потенційних можливостей економічної системи ($K_{EP} < 1$), або про повне використання внутрішніх ресурсів ($K_{EP} > 1$);

2) показник оцінки рівня недовикористання потенційних можливостей економічної системи (при $K_{EP} < 1$), визначається за формулою:

$$\Delta K_{EP} = \left(\frac{EP - BPP}{EP} \right) \times 100;$$

3) коефіцієнт використання активної частини економічного потенціалу регіону (K_{EP}^a), визначається за формулою:

$$K_{EP}^a = \frac{BPP}{EP^a},$$

где EP^a - величина активної частини ЕПР, гр. од.;

4) коефіцієнт залучення економічних ресурсів регіону, визначається за формулою:

$$K_a = \frac{EP^a}{EP},$$

5) коефіцієнт ефективності економічних ресурсів регіону (K_{EP}), визначається за формулою:

$$K_{EP} = \frac{EP}{P},$$

де P - сумарна величина економічних ресурсів, що є в наявності в даному регіоні, гр. од.;

6) коефіцієнт використання локального потенціалу i -ого виду (K_{EPi}), обумовлений по формулі:

$$K_{EPi} = \frac{A_i}{EP_i},$$

де D_i - величина фактичного річного доходу, що приходить на i -ий вид економічного ресурсу, гр. од.;

EP_i - економічна оцінка локального потенціалу i -ого виду в річному вимірі, гр. од.

Дана система показників дозволяє об'єктивно визначати порівняльний рівень регіональних досягнень, але має деякий недолік: ЕПР, на основі якого

будується пропонована автором роботи [84] система показників, не враховуючи один з складових елементів - інноваційний потенціал. Можна припустити, що дана система показників не характеризує всю сукупність економічних ресурсів регіону й не дає можливості оцінити інтегральний рівень їх ефективності використання.

Для оцінки інтегрального рівня ефективності використання ЕПР пропонується [75] методика інтегральної оцінки ефективності його використання з урахуванням впливу складових елементів, заснована на застосуванні методів таксономічного аналізу й моделі еластичності. ЕПР являє собою систему, основними складовими (підсистемами) якої є інвестиційний, інноваційний, природно-ресурсний і трудовий потенціали, кожний з яких характеризується відповідними економічними ресурсами. Всі виділені складові ЕПР є багатомірними категоріями, що характеризуються безліччю різноманітних ознак.

Для дослідження розглянутих багатомірних об'єктів пропонується використати таксономічний показник рівня розвитку (або використання), що являє собою синтетичну величину, "рівнодіючу" всіх ознак, які характеризують одиниці досліджуваної сукупності, що дозволяє з його допомогою лінійно впорядкувати елементи даної сукупності. Процес побудови таксономічного показника рівня розвитку (використання) визначається елементами матриці спостережень X , певної як [108]

$$\begin{array}{cccccc} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1k} & \dots & X_{1n}, \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2k} & \dots & X_{2n}, \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots, \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ik} & \dots & X_{in}, \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots, \\ X_{l1} & X_{l2} & \dots & X_{lk} & \dots & X_{ln}, \end{array}$$

де I – число одиниць (регіонів);

n - число ознак (показників), що характеризують певний вид ресурсів економічного потенціалу регіону;

x_{ik} - значення ознаки k для одиниці i .

Елементами даної матриці служать значення ознак, виражені в специфічних для кожної ознаки одиницях виміру. Стандартизація ознак виконується відповідно до формули

$$z_{ir} = \frac{x_{ik} - \overline{x_k}}{S_k},$$

причому

$$S_k = \left[\frac{1}{l} \sum_{i=1}^w (x_{ik} - \overline{x_k})^2 \right]^{\frac{1}{2}},$$

де $k = 1, 2, \dots, n$;

x_{ik} - значення ознаки для одиниці ;

$\overline{x_k}$ - середнє арифметичне значення ознаки ;

S_k - стандартне відхилення ознаки ;

z_{ir} - стандартизоване значення ознаки для одиниці .

Процедура стандартизації ознак приводить не тільки до елімінування (усереднення) одиниць виміру, але й до вирівнювання значень ознак [108].

Необхідним етапом у розглянутій процедурі є диференціація ознак матриці спостережень на стимулятори й дестимулятори. Поділ ознак на стимулятори й дестимулятори є основою для побудови так званого еталона розвитку, що являє собою точку P_o з координатами [108]

$$z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n},$$

де $z_{0s} = \max_r z_{rs}$, если $s \in I$,

$z_{0s} = \min_r z_{rs}$, если $s \notin I (s = 1, \dots, n)$,

де I – множина стимуляторів;

z_{rs} - стандартизоване значення ознаки s для одиниці r .

Підставою даного поділу служить характер впливу кожного з них на рівень розвитку досліджуваних об'єктів. Ознаки, які роблять позитивний, стимулюючий вплив на рівень розвитку об'єктів (у цьому випадку

використання ресурсів економічного потенціалу регіону), називаються стимуляторами, на відміну від ознак, які впливають і тому називаються дестимуляторами.

Відстань між окремими точками, одиницями й точкою P_o представляє еталон розвитку, позначається c_{io} і розраховується як

$$c_{io} = \left[\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{os})^2 \right]^{\frac{1}{2}} (i = 1, \dots, l),$$

де $i = 1, 2, \dots, l$.

Отримані відстані служать вихідними величинами, використовуваними при розрахунку показника рівня розвитку, що визначається за формулою:

$$d_i^* = \frac{c_{io}}{c_o},$$

де

$$c_o = \overline{c_o} + 2S_o,$$

$$\overline{c_o} = \frac{1}{l} \sum_{i=1}^w c_{io},$$

$$S_o = \left[\frac{1}{l} \sum_{i=1}^w (c_{io} - \overline{c_o})^2 \right]^{\frac{1}{2}}.$$

Показник рівня розвитку (використання) характеризується тим, що є величиною позитивною і тільки з імовірністю, близькою до нуля, може виявитися більше одиниці. Інтерпретація показника рівня розвитку (використання) така: досліджувана одиниця перебуває на тим більш високому розвитку (у нашому випадку - використання ресурсів ЕПР), чим ближче значення даного показника до нуля. На практиці частіше використовується модифікований показник розвитку (використання) [108]:

$$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_o} = 1 - d_i^*.$$

Рівень використання ЕПР перебуває в прямій залежності від ефективності використання всіх ресурсів, його складових (інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного й трудового потенціалів) [75]. Необхідний інтегральний

кількісний показник, що характеризує рівень використання ЕПР і розраховує на основі отриманих знань ефективності використання локальних потенціалів. Одержання інтегрального кількісного показника можливо на основі використання моделі еластичності [108].

Модель еластичності в загальному вигляді являє собою рівняння:

$$Y = \prod_{j=1}^m X_j^{\varepsilon_j},$$

где Y - результуючий (залежний) показник;

$X_j (j=1,2,...,m)$ - вихідні фактори;

ε_j - коефіцієнт еластичності впливу вихідних факторів на результуючий показник.

Коефіцієнти еластичності визначаються для кожного фактора як відношення відносної зміни результуючого показника до відносної зміни окремого фактора [108]:

$$\varepsilon_j = \frac{\Delta Y / Y}{\Delta X_j / X_j},$$

де ΔX_j - приріст значення j -го фактора;

ΔY - приріст результуючого показника.

Застосування на практиці моделей еластичності дозволяє врахувати вплив значного числа факторів. Еластичність при цьому визначається як міра із залежної змінної до змін однієї або декількох незалежних змінних. Якщо результуюча змінна залежить від декількох незалежних економічних факторів з різною еластичністю, то можна визначити ті фактори, на які результативна величина реагує найбільшою мірою, тобто відносна зміна яких приводить до найбільшої відносної зміни залежної величини. Тим самим виявляються фактори, що роблять на залежну величину найбільший вплив.

Таким чином, розрахунок інтегрального показника рівня використання ЕПР можна здійснити із застосуванням моделі еластичності за формулою [75]:

$$Y_{\text{ЭПР}} = \prod_{j=1}^4 X_j^{\varepsilon_j}.$$

При цьому коефіцієнт еластичності впливу вихідних факторів на результуючий показник розраховується за формулою [110]:

$$\varepsilon_j = \frac{\Delta Y_{\text{ЕПР}}}{Y_{\text{ЕПР}}} / \frac{\Delta X_j}{X_j} = \frac{X_j}{1 - X_j},$$

де $\Delta Y_{\text{ЕПР}}$ - приріст економічного потенціалу, прийнятий рівним одиниці, тобто максимальний приріст потенціалу в межах від 0 до 1;

$Y_{\text{ЕПР}}$ - необхідне значення економічного потенціалу, тобто 100%-не використання ресурсів, або $Y_{\text{ЕПР}} = 1$;

$X_j (j=1, \dots, 4)$ - показник рівня ефективності використання ресурсів, частки одиниці;

ΔX_j - приріст показника рівня ефективності використання ресурсів, рівний різниці між максимальним рівнем використання (рівним одиниці) і існуючим значенням.

Відзначимо наявність залежності величини коефіцієнтів еластичності від показників ефективності використання ресурсів, тобто чим вище ефективність використання, тим більше значення коефіцієнта еластичності, і отже, тим більший вплив даний коефіцієнт еластичності має на результуючий рівень використання ЕПР. Розрахунок інтегрального показника ЕПР на основі моделі еластичності показує, що отримані значення укладені в числовому інтервалі (0;1), причому спостерігається зворотна залежність: при показниках ефективності використання ресурсів, що прагнуть до нуля, $Y_{\text{ЕПР}}$ чисельно наближається до одиниці; і навпаки, при прагненні до максимально високої ефективності використання ресурсів має місце оцінка $Y_{\text{ЕПР}}$, близька до нуля.

Важливого складового аналізу ЕПР є виділення структур за відтворювальною ознакою, що великою мірою визначає ефективність використання соціально-економічного потенціалу.

2.2. Регіональний відтворювальний процес і його складові

Вертикальні й горизонтальні економічні зв'язки визначають здатність до адаптації і розвитку будь-якої територіальної соціально-економічної системи, характер взаємодії цих зв'язків дозволяє забезпечити нормальний відтворювальний процес у регіоні. Циклічність відтворювального процесу й основні складові цієї системи були представлені раніше (див. рис. 1.3). Вертикальні економічні зв'язки виконують регулюючі й координуючі функції. Механізм реалізації цих зв'язків здійснюється через систему ієрархії цілей, їхню розробку й планування. В остаточному підсумку кожна регіональна система виконує головну функцію - розвиток економіки регіону відповідно до інтересів господарства всієї держави. Горизонтальні зв'язки формуються між розташованими на території підприємствами й організаціями, які, з одного боку, є складовими галузевої системи, або елементом кластерного об'єднання, з іншого - частинами регіональної соціально-економічної системи. Оскільки підприємства користуються ресурсами, що визначають економічний потенціал регіону, вони зацікавлені в комплексному й ефективному використанні цих ресурсів, у розвитку надійної й збалансованої інфраструктурної бази регіону в цілому.

Вертикальні зв'язки досить динамічні, вони міняються залежно від етапу циклу розвитку економіки й рівня організацій, ще приймають рішення. Ця група економічних зв'язків сприяє територіальному поділу праці в регіональних системах. Вертикальні зв'язки формуються загальнодержавними, регіональними, відомчими організаціями. Горизонтальні зв'язки між складовими регіональної системи керовані не тільки з боку регіональної адміністрації, але й закономірностями розвитку ринкової економіки, комплексністю розвитку господарства, необхідністю підвищення рівня життя населення, незалежно від того, в якій сфері діяльності зайнята його працездатна частина. У цьому зв'язку в регіональних підприємств виникає об'єктивна

необхідність у виконанні не тільки галузевих завдань, але й у вирішенні регіональних проблем.

Роль регіональних пропорцій, залежно від характеру взаємозв'язків між різними складовими відтворювального процесу, досить активно розроблялася ще на початку 60-х років 20 ст., однак підсумовуючи загальний підхід [21, 30, 111], можна виділити тут шість основних напрямків (рис. 2.5).



Рис. 2.5 - Визначальні пропорції зв'язків регіонального відтворювального процесу

За допомогою економічного балансу регіону регіональні органи в змозі оцінити, наскільки збалансований розвиток економічної, соціальної й природної підсистем, наскільки рішення, прийняті з питань виробництва,

розподіли, обміну й споживання, опосередковуються взаємозв'язками й пропорціями регіонального розвитку. Економічний баланс дозволяє вирішувати ряд принципових завдань. До їхнього числа насамперед слід віднести завдання комплексного розвитку регіону. З позицій розширеного відтворення це означає формування таких співвідношень і пропорцій між окремими елементами соціально-економічного комплексу, які б створювали умови для ефективного включення регіону в територіальний поділ праці й вирішення внутрірегіональних проблем, що забезпечують послідовне просування в соціальній сфері.

Розв'язання цього завдання вимагає, по-перше, створення програми керування й стимулювання такої моделі розвитку, що забезпечувала б ріст значення критерію ефективності відтворення.

Динаміку і обсяги структурних зрушень в економіці характеризує валова додана вартість (ВДВ), яка є узагальнюючим показником економічного і соціального розвитку регіону. В основу визначення цих обсягів покладено виробничий метод, методологія розрахунків якого розроблена відповідно до Системи національних рахунків (СНР`93), Європейської системи національних та регіональних розрахунків (ESA`95). ВДВ кожного виду економічної діяльності визначається як різниця між випуском та проміжним споживанням і відображається в основних цінах, тобто з урахуванням субсидій на продукти, але за виключенням податків на них.

Валова додана вартість – це приріст вартості виробленої продукції в порівнянні з проміжними витратами повного виду економічної діяльності. Вона відображає додатково створену у процесі виробництва вартість.

Наведемо друге визначення: випуск товарів і послуг (ВТ) – це вартість товарів і послуг, які є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів у звітному періоді; проміжне споживання (ПВ) відображає вартість товарів та послуг, використаних у процесі виробництва (за винятком основних засобів, використання яких враховується як споживання основного капіталу) і включає

витрати на товари, матеріальні й нематеріальні послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб.

Отже

$$\text{ВДВ} = \text{ВТ} - \text{ПВ}.$$

Цікаво розглянути динаміку й співвідношення цих величин на прикладі Харківського регіону (рис. 2.6) [40].

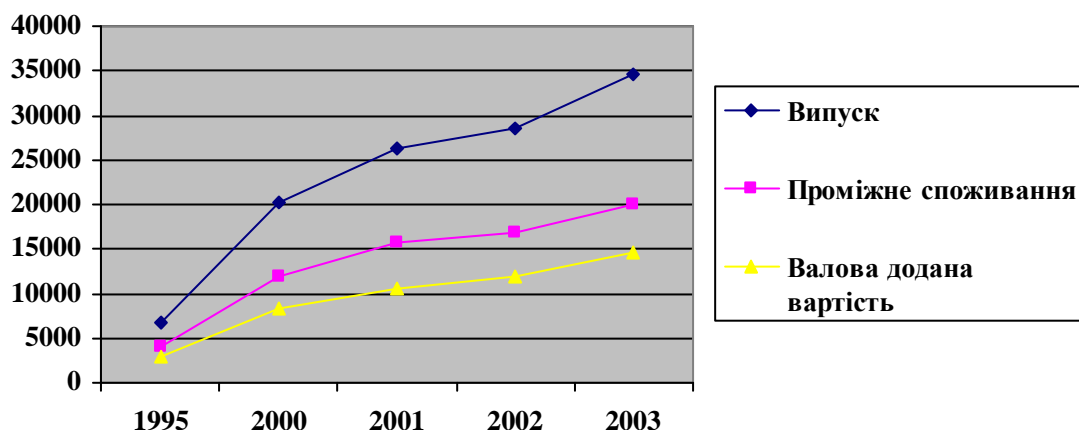


Рис. 2.6 – Випуск, проміжне споживання та валова додана вартість
(у фактичних цінах, млн. грн.)

Згідно із статистичними показниками Харківської області у 2004 р. [40] розрахунки ВДВ здійснювались за видами економічної діяльності згідно з класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Випуск і валова додана вартість за видами економічної діяльності (у фактичних цінах, млн. грн.)

Показники	Випуск			Валова додана вартість		
	2001р.	2002р.	2003р.	2001р.	2002р.	2003р.
Всього	26189	28643	34507	10465	11801	14515
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	4391	4262	4050	1941	1997	1746
Рибне господарство	4	5	7	1	2	2
Добувна промисловість	729	765	802	272	308	341
Обробна промисловість	9631	10445	11822	2014	2247	2583
Виробництво та розподіл електроенергії, газу, води	1892	1966	2105	766	791	838
Будівництво	896	986	1339	363	399	541

Продовження табл. 2.5

Показники	Випуск			Валова додана вартість		
	2001р.	2002р.	2003р.	2001р.	2002р.	2003р.
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	1398	1521	2695	761	830	1508
Готелі й ресторани	116	134	171	50	57	73
Транспорт і зв'язок	2385	2850	3835	1407	1656	2205
Фінансова діяльність	684	822	1695	372	453	939
Операції з нерухомістю, здавання під найом та послуги юридичним особам	1725	2005	2443	1057	1192	1425
Державне управління	616	712	800	386	449	503
Освіта	881	1131	1458	615	829	1084
Охорона здоров'я і соціальна допомога	538	627	825	300	353	467
Інші види економічної діяльності	303	412	460	160	238	260

Щодо показників регіонів України можна розглянути наступні дані (табл. 2.6), які свідчать про досить неоднозначне місце в загальному рейтингу Харківського регіону показників загальної додаткової вартості регіону з урахуванням розміру обсягу на одну людину, яка проживає в регіоні. При цьому необхідно враховувати темп росту по областях України даного показника.

Таблиця 2.6 – Валова додана вартість за регіонами України за 2003 р.

Регіони	У фактичних цінах			У порівнянних цінах, у відсотках до попереднього року	
	всього, млн. грн.	у розрахунку на одну особу, грн.	частка регіону у ВДВ України, у відсотках підсумку	всього	у розрахунку на одну особу
Україна	244497	5114	100,0	110,7	111,7
Автономна Республіка Крим	7309	3633	3,0	112,0	112,8
Області:					
Вінницька	6167	3534	2,5	103,5	104,5
Волинська	3512	3339	1,4	102,6	103,1
Дніпропетровська	21311	6058	8,7	108,4	109,3
Донецька	30316	6385	12,4	112,5	113,8
Житомирська	4201	3074	1,7	109,4	110,5
Закарпатська	4016	3207	1,6	118,7	119,0
Запорізька	10177	5353	4,2	111,4	112,4
Івано-Франківська	5544	3958	2,3	114,4	114,9

Продовження табл. 2.6

Регіони	У фактичних цінах			У порівнянних цінах, у відсотках до попереднього року	
	всього, млн. грн.	у розрахунку на одну особу, грн.	частка регіону у ВДВ України, у відсотках підсумку	всього	у розрахунку на одну особу
Київська	8129	4513	3,3	109,4	110,3
Кіровоградська	4023	3632	1,6	101,9	103,4
Луганська	9954	3997	4,1	109,2	110,8
Львівська	10547	4049	4,3	112,1	112,7
Миколаївська	5337	4284	2,2	104,2	105,2
Одеська	12792	5245	5,2	109,1	109,9
Полтавська	8853	5533	3,6	105,0	106,2
Рівненська	4053	3475	1,7	109,5	109,9
Сумська	4822	3795	2,0	102,8	104,2
Тернопільська	3098	2741	1,3	109,2	109,9
Харківська	14515	5045	5,9	113,7	114,6
Херсонська	3799	3287	1,6	107,9	109,0
Хмельницька	4698	3337	1,9	108,7	109,8
Черкаська	4565	3309	1,9	109,8	110,9
Чернівецька	2539	2771	1,0	109,4	109,8
Чернігівська	4576	3764	1,9	107,9	109,5
м. Київ	43920	16697	18,0	116,1	115,4
м. Севастополь	1724	4557	0,7	112,5	112,6

Як інший критерій може виступати додаткова вартість, створена господарським комплексом регіону, тобто різниця між вартістю ресурсів, придбаних регіоном, і вартістю проданої його підприємствами продукції, що є єдиним реальним джерелом формування доходів населення регіону й засобів для розвитку його економіки.

У такому трактуванні додана вартість регіону (RVA), створена в регіоні, виступає як показник, що характеризує, наскільки більшу цінність господарський комплекс регіону зробив у порівнянні з цінністю ресурсів і благ, необхідних підприємствам регіону й регіональній владі для здійснення виробничої діяльності й організації життя в регіоні. Такий підхід відповідає розумінню регіону як цілісного господарсько-територіального комплексу, покликаного вносити свій вклад у загальну величину доданої вартості, створюваної зусиллями населення країни в цілому [30].

1. Відправною точкою розрахунків виступає загальна вартість зробленої й реалізованої продукції даного регіону і його населених пунктів.

2. З цієї величини віднімається величина витрат на покупку продукції й послуг, придбаних підприємствами регіону для здійснення своєї виробничої діяльності, без урахування витрат на заробітну плату працівників цих підприємств.

3. Із загальної вартості виробничої і реалізованої продукції даної території віднімається величина розрахункового споживання населення, розрахована на величину прожиткового мінімуму для даного регіону.

4. Із загальної вартості зробленої і реалізованої продукції даної території віднімається величина нормативних бюджетних витрат на забезпечення життєдіяльності регіону (підтримка соціальної інфраструктури) як умови життя населення і здійснення ним господарської діяльності. Ця величина визначається шляхом множення середньодушової ставки бюджетних витрат на відповідні цілі, розрахованої в цілому по регіону, на число жителів регіону.

Для цілей керування ефективністю відтворення регіон повинен розглядатися як єдине господарське утворення.

Таким чином, формула розрахунку RVA на душу населення регіонів має вигляд

$$RVA = \frac{(RTS - CER) - P(SIC - SCC)}{P},$$

де RVA - додана вартість, створена в регіоні; RTS - загальний обсяг продукції, зробленої й реалізованої на сторону фірмами; CE - вартість зовнішніх виробничих ресурсів, придбаних фірмами регіону для організації виробничої діяльності; P - чисельність населення регіону; SI - величина прожиткового мінімуму для даного регіону; SCC - величина нормативних бюджетних витрат на забезпечення життєдіяльності регіону (підтримка соціальної інфраструктури) [30].

Отримана величина RVA показує, чи робить населення регіону продукцію й послуги, оцінювані покупцями, сумою більшою, ніж потрібна для

виробництва цих товарів і послуг і забезпечення мінімально достатніх умов життя проживаючих людей у регіоні, які:

- 1) прямо або побічно беруть участь у створенні RVA ;
- 2) є членами родин громадян, зайнятих у виробничій сфері регіону;
- 3) живуть за рахунок пенсійних виплат.

Економічна інтерпретація в результаті розрахунків за вищевказаного формулою величини питомої (на душу населення) доданої вартості регіону повинна бути прийнята наступною:

1) $RVA > 0$ - даний регіон здійснює ефективну господарську діяльність, тобто здатний за рахунок продажу результатів своєї діяльності забезпечити відтворення умов для виробництва й більш ніж мінімальний рівень індивідуального й суспільного споживання;

2) $RVA = 0$ - даний регіон перебуває в проблемній зоні, тому що здатний за рахунок продажу результатів своєї діяльності забезпечити лише відтворення умов для господарської діяльності й мінімальний рівень індивідуального й суспільного споживання;

3) $RVA < 0$ - даний регіон здійснює неефективну господарську діяльність, тобто не здатний за рахунок продажу результатів своєї діяльності забезпечити відтворення умов для господарської діяльності й хоча б мінімальний рівень індивідуального й суспільного споживання.

При цьому в ході розрахунку RVA виробнича продукція, створена для внутрішнього споживання регіону, виключається з обсягів виробництва [30].

Системотвірна роль в об'єднанні всіх пропорцій, що формують регіональний відтворювальний процес, належить фінансово-економічним пропорціям. Ці пропорції забезпечують досягнення цілей розвитку, припускаючи стратегічну спрямованість на стійкість динаміки відтворення. Передбачається ієрархічність і збалансованість інтересів усіх учасників цього процесу. Фінансово-економічні пропорції відтворюють розподіл рівнів повноважень усередині системи керування, вони допомагають формувати

механізм регулювання регіональної економіки й пов'язані з кругообігом фінансово-грошових і матеріальних ресурсів.

Своє кількісне вираження регіональні пропорції відтворення відбивають через систему балансу, що включає приватні баланси й зведений баланс. Методи балансових розрахунків дозволяють у своїй сукупності побудувати загальний економічний баланс регіону.

Роль регіону в загальній економіці країни відображається в загалекономічних пропорціях, які сформовані під впливом специфічних особливостей регіонального відтворювального процесу. Структура загалекономічних пропорцій визначається насамперед на загальнодержавному рівні центральною владою, на рівні керування галуззю і виробничими об'єднаннями. Загалекономічні пропорції дозволяють прогнозувати показники програм розвитку регіону з урахуванням вбудованості в загалекономічні процеси.

В умовах сталого розвитку зовнішня регіональна політика повинна орієнтуватися на налагодження інтеграційних зв'язків між іншими регіонами (зокрема між прикордонними регіонами); сприяння виходу окремих підприємств на інші зовнішньорегіональні ринки; вивчення кон'юнктури ринку, його перспективних напрямків; розвиток міжнародного туризму та створення для цього відповідної інфраструктури; охорону навколишнього середовища; налагодження транспортних торгових потоків; створення вільних економічних зон та спільних підприємств тощо.

Внутрішня регіональна політика передбачає створення умов збалансованого еколого-економічного та соціального розвитку регіону, розв'язання його внутрішніх проблем розвитку, ефективного господарювання відповідно до поставлених загальнодержавних цільових орієнтирів.

Отже регіональна політика – це державне втручання у розвиток регіонів для згладжування соціально-економічних диспропорцій між ними.

Значну увагу сучасна регіональна політика приділяє стимулюванню розробок і застосуванню високих технологій, підтримці малих

високотехнологічних фірм, створенню інноваційних комплексів, центрів поширення передових технологій, науково-дослідницьких парків при університетах тощо.

Сучасна регіональна політика – один з важливих інструментів досягнення оптимального співвідношення між господарською ефективністю і соціальною справедливістю, економічною доцільністю і соціальним вирівнюванням, інтенсивними й екстенсивними факторами економічного росту [112]. Вона дозволяє враховувати інтереси населення різних регіонів, не виходячи за межі єдиної державної стратегії і базових законів.

Динамічний і збалансований розвиток регіонів є найважливішою проблемою подальшого впровадження ринкових відносин та суспільних перетворень в Україні.

Державна регіональна політика спрямована на забезпечення сталого розвитку регіонів на основі зміщення акценту від централізованого управління до комплексної підтримки і стимулювання регіонів у розбудові їх власного потенціалу з використанням інструментів державної політики та активних регіональних і місцевих ініціатив.

Регіональні чинники безпосередньо чи опосередковано визначають просторову поширеність різних видів економічної діяльності. Серед інтенсивних чинників просторової організації господарства провідне місце належить територіальному поділу праці. Зокрема, завдяки спеціалізації регіонів на випуску певних видів продукції та обміну її на іншу зростає ефективність виробництва. Кожен регіон максимально використовує власні переваги і, розвиваючи галузі спеціалізації, продукція або послуги яких використовуються в інших регіонах, забезпечує найбільший ефект від функціонування певних галузей регіональної економіки, діяльність яких вигідна на даній території. Спеціалізація виробництва регіону характеризується відношенням вивезеної за межі регіону продукції до загального обсягу виробленої в даному регіоні продукції. Рівень спеціалізації свідчить про широке використання регіональних переваг.

Важлива роль у структурі передумов регіонального розвитку належить природно-ресурсному й соціально-економічному потенціалам. Розвиток видобувних галузей промисловості залежить насамперед від наявності природних ресурсів, економічної доцільності їх використання, гірничо-геологічних та технологічних умов видобутку. Найбільшою цінністю для регіональної економіки є промислові запаси мінерально-сировинних ресурсів. Ці ресурси вже мають досить повну геологічну, економічну та технологічну оцінку і являють собою природно-ресурсний потенціал, який у разі залучення до господарської діяльності стає продуктивною силою економічного розвитку.

Залежно від розміщення природних ресурсів, їх обсягів, якості та умов використання в кожному регіоні формуються своєрідні просторові форми промислового виробництва. Це позначається на регіональних відмінностях зосередження виробництва, галузевій структурі економіки регіонів, її спеціалізації. Розміщення ресурсів впливає на регіональну структуру господарства (формування економічних районів, територіальних виробничих комплексів, промислових центрів і вузлів та інших форм територіальної організації виробництва).

Суттєвими чинниками регіональної економіки є також інші природні ресурси – земельні, водні, лісові, фауністичні, рекреаційні, кліматичні. Вони за певних економічних умов позначаються на регіональних відмінностях економіки, її структурних особливостях. Це вимагає всебічної оцінки ефективності використання даних ресурсів.

Аналіз структурних пропорцій регіонального відтворювального процесу визначає співвідношення між окремими елементами (складовими) регіональної економіки. Як пропорції цієї групи можна розглядати певні співвідношення, наприклад регіонотвірні, що обслуговують відтворювальний процес регіону, допоміжні галузі господарства.

На рис. 2.7, 2.8 представлені співвідношення між добувними й переробними галузями Харківської області за період 2001-2003 рр. На рис. 2.9

відбита динаміка індексу продукції промисловості за аналогічний період щодо загального розвитку України.

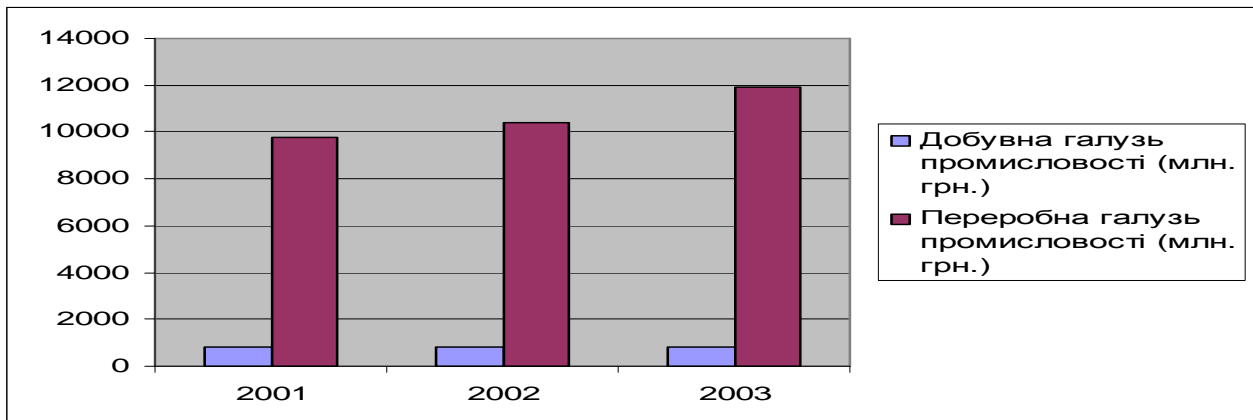


Рис. 2.7 - Динаміка добувної й переробної галузі промисловості в Харківській області [40]

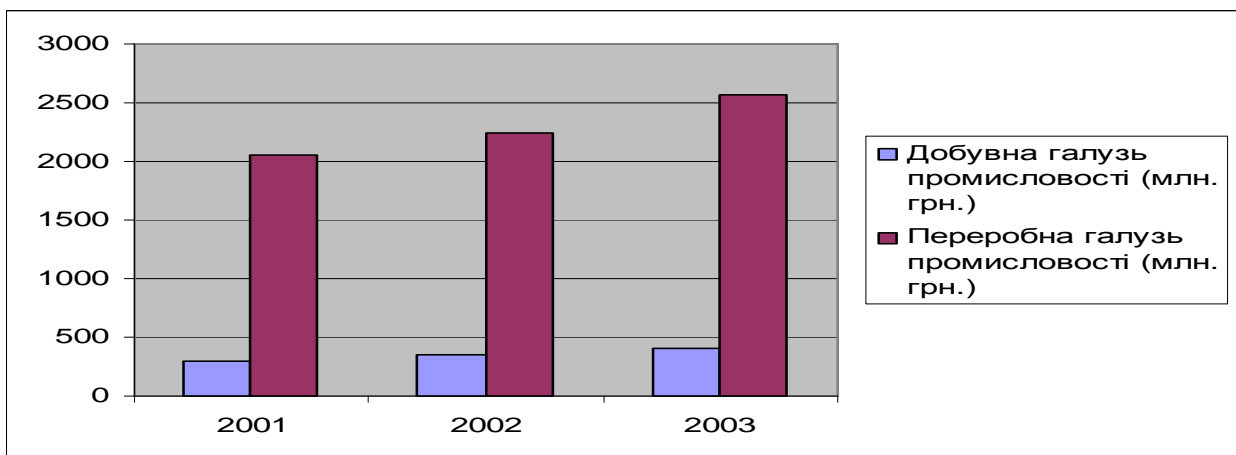


Рис. 2.8 - Валова додана вартість у Харківській області [40]

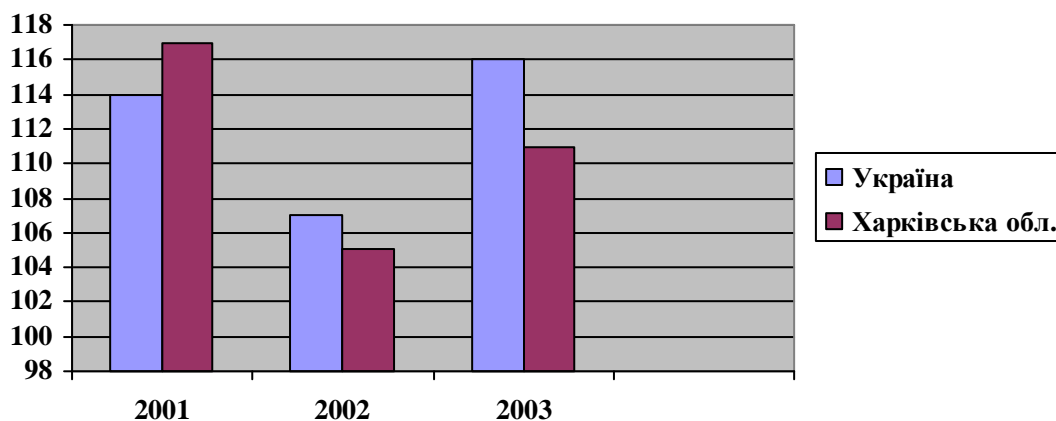


Рис. 2.9 – Індекси продукції промисловості (%)

Однак слід відзначити, що в 2004 р. індекс продукції промисловості по Україні склав 113%, а по Харківській області - 116%, тобто зріс на 3% щодо загальнодержавних показників 9%. По даному показнику лідерами були в 2004 рр.: Кіровоградська, Закарпатська, Волинська, Житомирська, Запорізька області й Автономна Республіка Крим, м. Севастополь, м. Київ.

До структурних пропорцій можна також віднести наступні співвідношення:

- розвитку сільськогосподарського виробництва й розвитку промисловості;
- основних фондів за видами економічної діяльності;
- напрямку капітальних інвестицій;
- потреби в транспортному обслуговуванні, засобах зв'язку й динамікою їхнього розвитку;
- обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості за окремими статтями;
- динамікою експорту й імпорту товарів.

Для дослідження структури й механізму формування регіонального господарства розглянемо структурні пропорції Харківського регіону [40] (див. рис. 2.10-2.13, табл. 2.7-2.9).

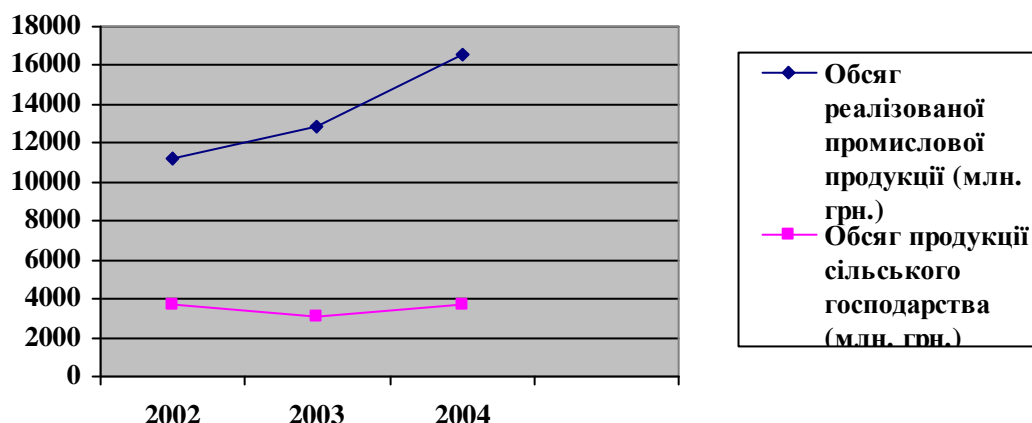


Рис. 2.10 - Співвідношення промислового й сільськогосподарського виробництва

Таблиця 2.7 – Основні засоби за видами економічної діяльності

Показники	Період			
	2000р.		2002р.	
	млн. грн.	відсотки до загального підсумку	млн. грн.	відсотки до загального підсумку
Всього	66358,1	100,0	70680,8	100,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство (включаючи худобу)	5088,5	7,7	4170,2	5,9
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги (без худоби)	4834,9	7,3	3843,2	5,4
лісове господарство та пов'язані з ним послуги	22,3	0,0	21,5	0,0
Рибне господарство	22,0	0,0	22,2	0,0
Промисловість	16691,0	25,1	19347,4	27,4
добувна промисловість	1920,9	2,9	2318,0	3,3
обробна промисловість	10979,7	16,5	10658,9	15,1
виробництво та розподіл електроенергії, газу й води	3790,4	5,7	6370,5	9,0
Будівництво	997,8	1,5	1105,3	1,6
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	944,7	1,4	1270,5	1,8
Готелі й ресторани	221,6	0,3	276,8	0,4
Транспорт і зв'язок	7366,6	11,1	8567,7	12,1
Фінансова діяльність	233,3	0,4	427,2	0,6
Операції з нерухомістю, здавання в найом та послуги юридичним особам у тому числі:	13643,4	20,6	16974,8	24,0
здавання в найом власної та державної нерухомості невикробничого призначення	15276,5	21,6
Державне управління	16707,8	25,2	13586,4	19,2
Освіта	2244,9	3,4	2448,0	3,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1069,5	1,6	1104,5	1,6
Колективні, громадські та особисті послуги	1127,0	1,7	1137,6	1,6
Послуги домашньої прислуги	-	-	-	-

Продовження табл. 2.7

Показники	Період			
	2003р.		2004 ¹ р.	
	млн. грн.	відсотки до загального підсумку	млн. грн.	відсотки до загального підсумку
Всього	74547,9	100,0	74185,2	100,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство (включаючи худобу)	3677,0	4,9	3247,1	4,4
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги (без худоби)	3372,3	4,5	3065,1	4,1
лісове господарство та пов'язані з ним послуги	24,7	0,0	27,9	0,0
Рибне господарство	17,4	0,0	16,8	0,0
Промисловість	19917,2	26,8	24537,5	33,1
добувна промисловість	2499,1	3,4	3185,3	4,3
обробна промисловість	10777,7	14,5	13246,8	17,9
виробництво та розподіл електроенергії, газу й води	6640,4	8,9	8105,4	10,9
Будівництво	1379,8	1,8	1578,5	2,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	1342,2	1,8	1523,1	2,0
Готелі та ресторани	291,7	0,4	288,4	0,4
Транспорт і зв'язок	9120,3	12,2	9681,3	13,0
Фінансова діяльність	517,2	0,7	744,0	1,0
Операції з нерухомістю, здавання в найом та послуги юридичним особам у тому числі:	18828,9	25,2	17948,5	24,2
здавання в найом власної та державної нерухомості невикористаного призначення	16612,3	22,3	14629,1	19,7
Державне управління	13765,2	18,5	8064,8	10,9
Освіта	2435,6	3,3	2638,2	3,6
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1323,2	1,8	1372,2	1,8
Колективні, громадські та особисті послуги	1127,5	1,5	1309,2	1,8
Послуги домашньої прислуги	0,0	0,0	-	-

¹ Дані попередні

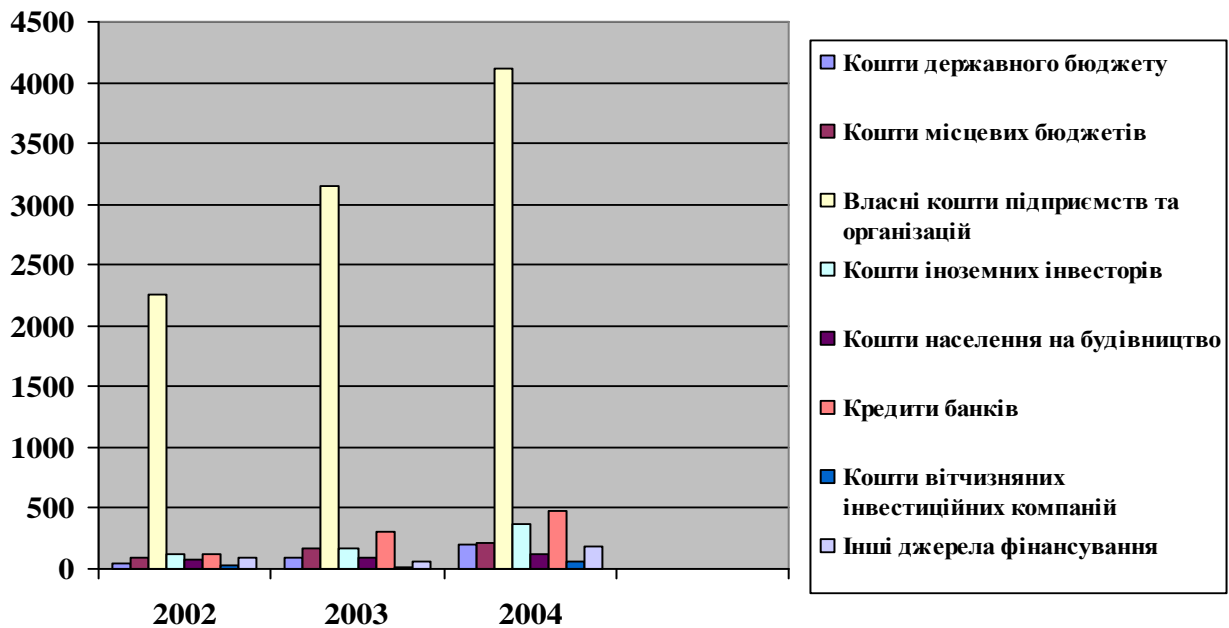


Рис. 2.11 – Капітальні інвестиції за джерелами фінансування (млн. грн.)

Всіма видами транспорту області за 2004 р. перевезено (відправлено) 42,8 млн. тонн вантажів, 745,0 млн. пасажирів.

В останні роки призупинено падіння обсягів вантажних і пасажирських перевезень, але ці обсяги ще значно нижче рівня 1990 р. (за вантажними перевезеннями – майже у п'ять разів, пасажирськими – у два рази).

На автомобільному транспорті спостерігається поступове зростання вантажних і пасажирських перевезень. За 2004 р. підприємствами області усіх форм господарювання перевезено 36,3 млн. тонн вантажів, 155,9 млн. пасажирів.

Останнім часом збільшується кількість підприємців-фізичних осіб, які отримали ліцензію на виконання вантажних і пасажирських перевезень. За останні три роки кількість підприємців, які мають ліцензію на виконання внутрішніх вантажних перевезень, зросла майже втричі й дорівнює 870 осіб, міжнародних – у два рази (220 осіб).

Перевізники малого бізнесу виконують всі види пасажирських перевезень: внутрішньоміські, приміські, міжміські, міжнародні, їх частка в загальному обсязі сягає 35,0%.

Майже не розвивається мережа автомобільних доріг, залізничних колій, трамвайних і тролейбусних ліній.

За 2004 р. загальна кількість дорожньо-транспортних пригод з різних причин склала 3441 і проти попереднього року зросла на 9,5%. З них більше третини скоєно на ділянках доріг та вулиць, де дорожні умови не відповідають нормами та стандартами.

Підприємствами зв'язку усіх форм власності було надано послуг на 992,2 млн. грн., з них близько 50,0% - населенню. Найбільша питома вага із загальної суми доходів припадає на послуги мобільного – 39,5%, міжміського (включаючи міжнародний) – 32,1% та міського – 14,2% телефонного зв'язку.

Забезпеченість основними домашніми телефонами на 100 сімей дорівнює в цілому по області 57 апаратів, у тому числі в міській місцевості – 56, в сільській – 25 апаратів.

Таблиця 2.8 – Відправлення (перевезення) пасажирів за видами транспорту (млн.)

Вид транспорту (млн.)	Період						
	1990р.	1995р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
Транспорт	1514,2	893,4	627,9	699,3	737,8	726,2	745,0
у тому числі:							
залізничний ¹	114,9	57,2	43,4	45,7	48,5	49,7	47,4
автомобільний ² – всього	493,4	299,5	102,2	101,3	115,2	141,2	155,9
автопідприємства	465,5	294,4	85,0	85,0	80,9	99,9	97,5
авіаційний	0,9	0,050	0,010	0,011	0,015	0,035	0,061
метрополітенний	283,0	275,9	233,1	235,8	246,8	263,0	277,4
трамвайний	320,0	121,2	122,1	159,2	158,6	126,4	124,7
тролейбусний	302,0	139,6	127,1	157,3	168,7	145,9	139,6
Довідково Південною залізницею – всього	172,1	105,6	77,9	82,6	84,7	87,0	84,5

¹Відправлення пасажирів

²1999-2003 рр. – з урахуванням обсягів автомобільних пасажирських перевезень, виконаних суб'єктами малого бізнесу – фізичними і юридичними особами.

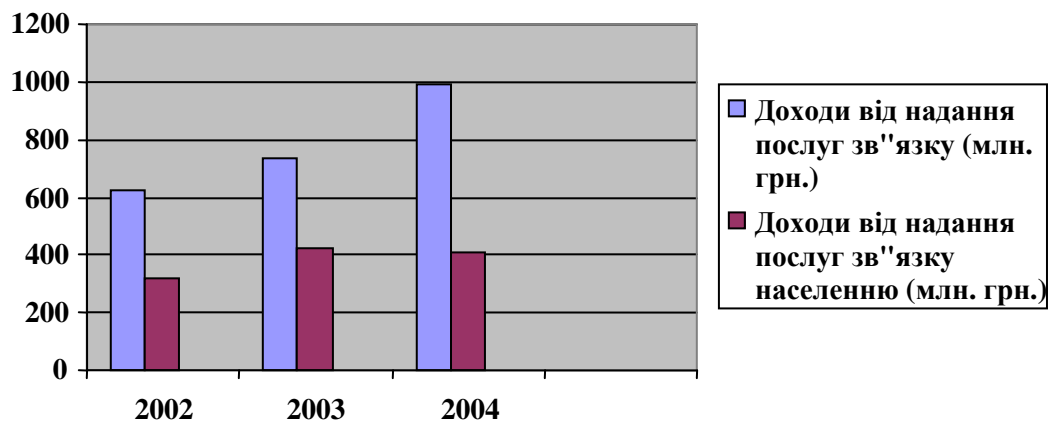


Рис. 2.12 – Динаміка доходів від надання послуг зв'язку

Таблиця 2.9 – Загальний обсяг інноваційних витрат в промисловості (тис. грн.)

Показники	Період				
	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
Всього	188102,9	224036,7	344494,7	397975,1	776400,5
у тому числі за напрямками					
дослідження і розробки	24520,7	24934,1	24517,1	17219,1	25221,7
придбання нових технологій	37813,7	73420,5	89620,2	16500,1	34566,2
виробниче проектування	36571,3	16789,9	19154,9	20866,6	282222,4
придбання машин, установок, інших основних фондів	41463,5	43465,0	79909,1	135338,5	348991,1
маркетинг, реклама	18981,0	59733,7	130493,2	11524,1	28442,3
інші витрати	28752,7	5693,5	800,2	8729,7	56956,8

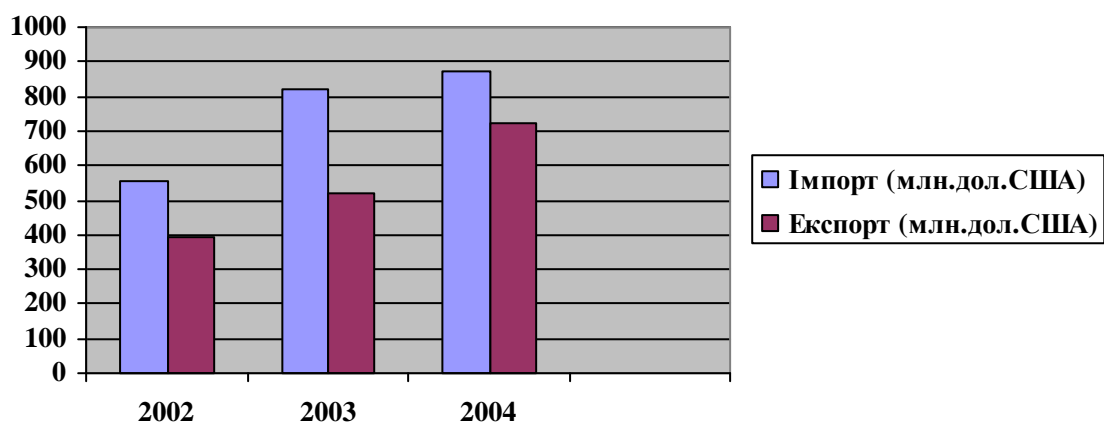


Рис. 2.13 – Динаміка експорту та імпорту товарів

Територіальні диспропорції соціально-економічному розвитку регіону існують майже у всіх країнах, незалежно від економічного потенціалу, державного устрою і політичної системи. Вони мають прояв на всіх рівнях

світового господарства – від локального до глобального – і впливають на економічний, соціальний, екологічний клімат в усьому світі та окремих державах. У зв'язку з цим пошук шляхів мінімізації негативних наслідків територіальних нерівномірностей розвитку, розробка ефективної регіональної політики посідає одне з центральних місць у країнах світу, особливо в країнах з високорозвинутою економікою.

Разом з тим існує різниця у підходах та напрямках як формування регіональної політики, так і стратегії у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. Основні напрями регіональної політики розвинутих країн в основному спрямовані на розв'язання питань, що стосуються проблемних регіонів: депресивних старопромислових, малорозвинутих (аграрно-індустріальних з екстремальними природними умовами), надмірною концентрацією населення і господарства в межах величезних агломерацій тощо.

Соціально-економічні пропорції органічно зв'язані з усією регіональною системою. Потреби населення в різних благах і послугах впливають на розвиток їхнього виробництва, а, відповідно, їхнє виробництво через доходи населення впливає на рівень потреб і попит на споживчі товари та послуги. Ця група пропорцій відтворює рівень життя населення регіону й визначає внутрішньорегіональні проблеми, вирішення яких є компетенцією регіональних органів влади. Сюди можна віднести пропорції між:

- платоспроможним попитом і пропозицією на регіональному ринку;
- чисельністю населення і розвитком інфраструктури;
- особистим і суспільним споживанням товарів і послуг;
- середньорівневою заробітною платою і роздрібним товарообігом;
- чисельністю населення і площею введених для проживання населення будинків.

Динаміку цих пропорцій можна простежити на підставі параметрів індексів показників, що виражають співвідношення величин якого-небудь

явища в часі. Нижче наведені індекси показників по Харківському регіону [40] (табл. 2.10, 2.11).

Таблиця 2.10 – Індеси основних соціально-економічних показників (%)

Показники	Період					
	1995р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
Валова додана вартість	...	103,1	117,9	105,9	113,7	...
у розрахунку на одну особу	...	104,1	119,2	106,8	114,6	...
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	у 10,9р.б. ¹	...	у 3,2р.б.	х	х	у 5,8р.б.
Продукція промисловості	79,4	106,1	116,7	105,0	110,8	116,1
Продукція сільського господарства	98,4	116,2	122,2	98,9	83,2	118,6
Інвестиції в основний капітал	65,1	137,8	123,3	120,5	137,0	125,2
Введення в дію загальної площі житлових будинків	139,0	81,3	130,2	102,6	104,8	105,8
Перевезення вантажів усіма видами транспорту	80,9	91,5	108,6	97,4	112,8	110,6
Перевезення пасажирів усіма видами транспорту	101,6	76,2	111,4	105,5	98,5	102,5
Роздрібний товарообіг	78,6	109,2	119,7	114,8	122,5	121,7
Експорт товарів	...	100,5	135,0	92,4	132,8	138,7
Експорт послуг	...	100,4	135,8	106,3	96,6	140,9
Імпорт товарів	...	57,8	105,4	117,1	147,4	106,7
Загальна кількість зареєстрованих безробітних (на кінець року)	У 3,2р.б.	94,4	93,0	100,3	92,5	100,6
Кількість безробітних віком 15-70 років (за методологією МОП)	...	107,9	88,7	93,6	86,5	80,6
Заробітна плата за грудень (до грудня попереднього року), номінальна	...	133,9	128,6	115,9	121,8	125,2

¹Балансовий прибуток

Таблиця 2.11 – Індеси показників відносно 1990 р. (1990 р. – 100%)

Показники	Період					
	1995р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
Інвестиції в основний капітал	34,3	25,9	32,0	38,5	54,7	66,1
Введення в дію загальної площі житлових будинків	80,6	24,6	32,1	32,9	34,5	36,5
Перевезення вантажів усіма видами транспорту	30,9	14,7	16,0	15,6	17,6	19,4
Перевезення пасажирів усіма видами транспорту	59,0	41,5	46,2	48,7	48,0	49,2
Роздрібний товарообіг	30,6	36,4	43,6	50,1	61,3	74,6
Продукція сільського господарства	65,1	55,6	67,9	67,1	55,8	66,2

Ефективне функціонування регіональної економіки неможливе без забезпечення трудовими ресурсами, які є найбільш активними чинниками виробничого процесу. Завдяки їх виробничій діяльності й відбувається взаємодія суспільства і природи. У результаті цієї взаємодії людство задовольняє власні потреби. Природною базою взаємодії в кожному регіоні є природні ресурси і умови, а соціальною – населення, особливо найбільш активна його частина – трудові ресурси, зокрема зайняте трудовою діяльністю населення.

Особлива роль у розвитку регіональної економіки належить територіальним відмінностям в кількості трудових ресурсів. В Україні склалися значні регіональні відмінності в чисельності трудових ресурсів – від майже середньорічної кількості найманих працівників у Донецькій області – 1287 тис. осіб до 203 тис. осіб у Закарпатській області (2004 р.). Це викликане як відмінностями в розселенні населення, особливостями господарського та історичного розвитку, в трудомісткості виробництва, так і в його територіальній концентрації, рівні урбанізації тощо.

Але не тільки кількісні параметри розподілу трудових ресурсів по території позначаються на регіональних особливостях економіки країни. Значною мірою вона обумовлюється і їх якісним складом. На якість трудових ресурсів впливають соціально-економічний стан країни, екологічні умови проживання, демографічна ситуація, рівень та якість життя населення тощо.

Економіка кожного регіону зумовлюється також рівнем використання трудових ресурсів, тобто зайнятістю в різних сферах економічної діяльності. Зайняте населення визначає результативність економічної діяльності регіону, бо тільки завдяки праці створюються матеріальні й духовні блага, національне багатство країни. Звичайно, не всі трудові ресурси повинні бути зайняті виробничою діяльністю. Частина з них зайнята доглядом за малими дітьми, частина осіб працездатного віку зайнята навчанням та іншими видами діяльності. Однак значну частину незайнятих становлять безробітні й зайняті

неповний робочий день (тиждень). Це свідчить про значні прямі втрати трудового потенціалу.

Економіко-демографічні пропорції покликані забезпечити певний баланс між демографічним і економічним потенціалами території. Вони відбивають взаємозв'язки демографічного й економічного процесів регіонального відтворення. Економіко-демографічні пропорції разом із соціально-економічними обумовлюють міграційні процеси в регіоні і їхню спрямованість [113].

Дана група пропорцій показує усталені взаємозв'язки між:

- чисельністю зайнятого й непрацюючого населення;
- зайнятими у виробничій і невиробничій сферах;
- існуючою пропозицією на ринку праці й населенням, не зайнятим трудовою діяльністю;
- міським і сільським населенням;
- чисельністю населення і рівнем розвитку економічного потенціалу регіону;
- статевовіковою і виробничою структурою трудових ресурсів;
- приростом і скороченням трудових ресурсів;
- міграцією населення усередині регіону й міжрегіональною міграцією;
- середньомісячною заробітною платою й динамікою розвитку основних галузей виробничо-господарської діяльності регіону.

Економіко-демографічні пропорції можна досліджувати, виходячи з даних [40], що визначає показники пропорцій в Харківській області (див. рис. 2.14, 2.15, табл. 2.12-2.14).

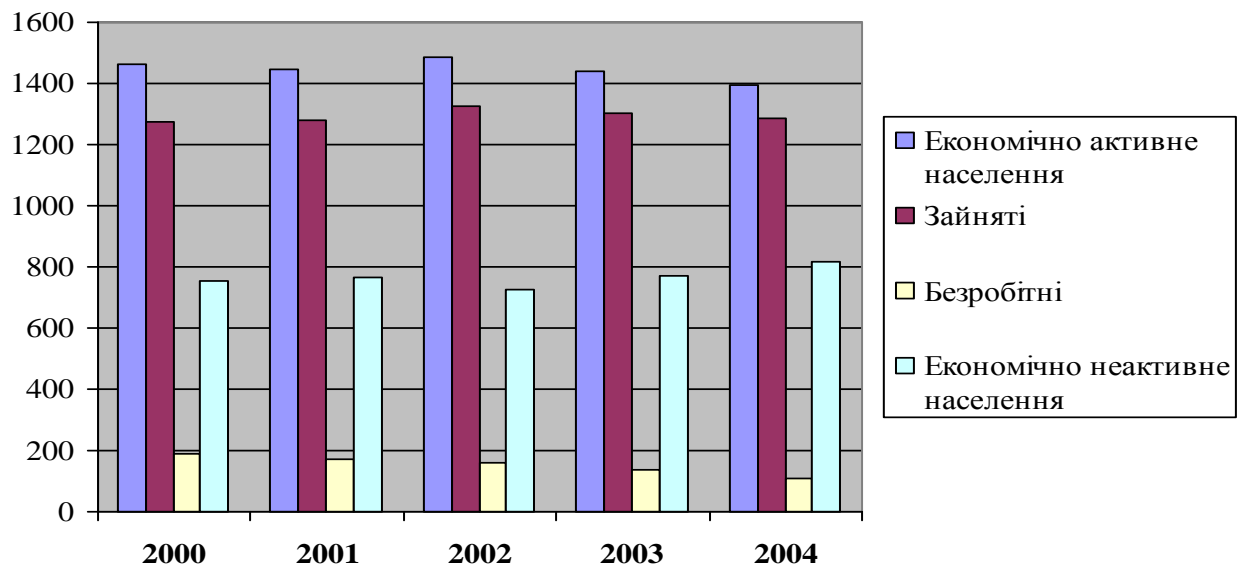


Рис. 2.14 – Населення за економічною активністю (віком 15-70 років, тис. осіб)

Таблиця 2.12 – Середньорічна кількість найманих працівників за видами економічної діяльності (тис. осіб)

Показники	Період				
	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.
1	2	3	4	5	6
Всього	825,1	789,2	752,7	730,5	697,5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	123,3	107,5	93,4	77,6	61,3
Рибне господарство	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Промисловість	250,8	236,8	222,1	212,8	205,6
Будівництво	33,8	28,9	25,4	23,3	23,3
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту з неї роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	34,1	35,2	33,9	34,6	39,4
Готелі й ресторани	19,1	17,9	16,2	15,5	16,9
Готелі й ресторани	4,0	4,0	3,7	3,4	3,2
Транспорт і зв'язок	69,9	66,2	64,3	64,2	63,1
наземний	38,1	34,1	32,5	32,0	30,6
авіаційний	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
допоміжні транспортні послуги	15,3	15,6	15,5	16,1	16,4
пошта і зв'язок	15,8	15,9	15,7	15,5	15,5
Фінансова діяльність	8,4	9,1	9,1	9,8	11,3
Операції з нерухомістю, здавання в найом та послуги юридичним особам	59,6	58,0	56,3	55,0	54,6
з них дослідження та розробки	26,4	26,6	25,1	24,0	23,8
Державне управління	40,3	41,2	42,9	46,9	32,4 ²
Освіта	99,5	99,4	100,0	101,8	103,0

Продовження табл. 2.12

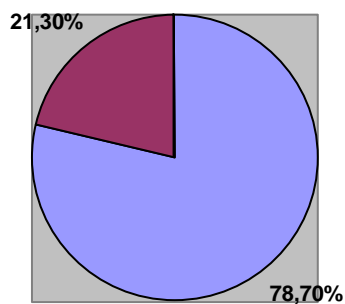
1	2	3	4	5	6
Охорона здоров'я та соціальна допомога	76,5	76,5	75,4	75,1	74,5
Колективні, громадські та особисті послуги	24,5	26,0	25,8	25,0	25,5
з них діяльність у сфері відпочинку та розваг, культури та спорту	15,5	15,9	15,7	15,6	15,7

Таблиця 2.13 – Попит і пропозиція робочої сили на ринку праці по містах та районах області

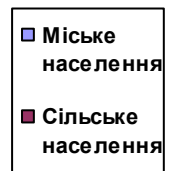
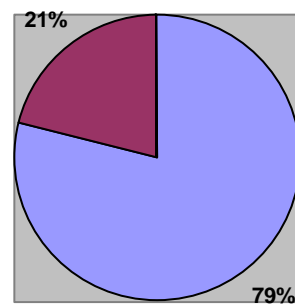
Райони	Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, осіб			Потреба підприємства у працівниках для заміщення вільних місць, осіб		
	2003р.	2004р.	2005р.	2003р.	2004р.	2005р.
1	2	3	4	5	6	7
Всього по області	56935	52873	53215	10136	9882	11243
м. Харків	10601	10412	9588	6926	6151	7991
Дзержинський	1628	1455	1432	610	823	1021
Жовтневий	807	910	682	686	570	702
Київський	780	864	838	844	583	882
Комінтернівський	927	885	880	1122	156	1014
Ленінський	598	702	666	697	711	717
Московський	2884	2434	2245	789	678	1072
Орджонікідзевський	934	1136	991	882	1140	976
Фрунзенський	1162	1250	1137	599	741	848
Червонозаводський	881	776	717	697	749	759
Райони області						
Балаклійський	3660	3318	3086	84	181	173
Барвінківський	1458	1067	1545	22	37	45
Близнюківський	996	858	906	71	53	71
Богодухівський	360	547	552	81	136	156
Борівський	1085	1258	1547	91	44	25
Валківський	588	704	590	124	79	102
Великобурлуцький	548	531	689	124	112	77
Вовчанський	1706	2044	2506	139	171	101
Дворічанський	601	610	917	78	123	160
Дергачівський	1985	1955	1801	221	40	301
Зачепилівський	1258	764	594	40	50	42
Зміївський	1255	1179	1302	71	151	99
Золочівський	649	752	710	71	91	61
Ізюмський	6504	4248	3971	124	168	119
Кегичівський	994	998	1086	39	96	46
Коломацький	316	536	449	15	4	34
Красноградський	1123	1155	999	90	78	95
Краснокутський	1220	1419	1417	95	62	45
Куп'янський	4188	3788	4104	187	122	170

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4	5	6	7
Лозівський	5133	4483	4651	192	191	108
Нововодолазький	1176	1278	1115	56	57	92
Первомайський	3600	3218	3103	114	484	157
Печенізький	358	338	378	34	33	27
Сахновщанський	463	474	526	25	56	23
Харківський (без м. Люботин)	1115	1087	957	661	713	478
м. Люботин	1027	1052	1017	55	29	46
Чугуївський	1716	1466	1673	233	231	277
Шевченківський	1252	1334	1436	73	139	122



2002



2005

Рис. 2.15 – Кількість наявного населення.

Міське і сільське (% в загальній чисельності населення)

Таблиця 2.14 – Попит на робочу силу за видами економічної діяльності
(на 1 січня)

Показники (на 1 січня)	Період					
	2003р.		2004р.		2005р.	
	всього, осіб	жінки, відсотки до загальної кількості	всього, осіб	жінки, відсотки до загальної кількості	всього, осіб	жінки, відсотки до загальної кількості
1	2	3	4	5	6	7
Всього	10136	15,0	9882	13,7	11243	10,2
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	979	19,2	843	17,1	936	12,5
Рибне господарство	-	-	6	-	4	-
Промисловість	4475	10,9	4153	10,4	4130	7,3
добувна промисловість	13	-	63	1,6	7	-
обробна промисловість	4226	11,2	3902	10,7	3544	7,6

Продовження табл. 2.14

1	2	3	4	5	6	7
виробництво та електроенергії, газу, води	236	5,5	188	8,5	579	5,4
Будівництво	850	6,4	625	3,4	799	4,9
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	178	36,0	920	20,3	1110	15,4
Готелі та ресторани	330	28,5	26	57,7	51	31,4
Транспорт та зв'язок	500	19,0	435	14,0	1026	7,3
Фінансова діяльність	53	34,0	111	23,4	180	13,9
Операції з нерухомістю, здавання в найом та послуги юридичним особам	1013	13,6	807	14,1	791	14,0
Державне управління	454	22,0	596	12,4	823	14,5
Освіта	396	27,0	350	22,0	343	18,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	367	33,8	256	34,0	449	22,3
Колективні, громадські та особисті послуги	541	9,8	754	14,6	601	2,5

У 2004 р. область за кількістю працюючих на великих і середніх підприємствах посідала четверте місце в країні, в економіці регіону було зайнято 697,5 тис. осіб (без урахування найманих працівників статистично малих підприємств і зайнятих у громадян-підприємців).

Як загалом в Україні, так і в області продовжується скорочення чисельності працюючих в усіх видах економічної діяльності, причому більш – у сільському господарстві (майже на чверть) й промисловості (на 3,4%). Скорочення зайнятості відбулося, насамперед, на підприємствах, які зазнали найбільшого спаду обсягів виробництва і де, як наслідок, склалася низька оплата праці.

Характерною рисою розвитку суспільної економіки є структурний перерозподіл робочої сили у сфері підприємницької діяльності й малого бізнесу, а також в інші сфери прикладання праці. Так, за даними статистичних спостережень економічної активності населення щорічно збільшується кількість громадян, які прагнуть самостійно забезпечити себе роботою (само -

зайняті), працюючи на сімейних підприємствах, в особистому підсобному господарстві тощо).

У 2004 р. із загальної кількості працюючих в економіці області кожен третій був зайнятий на підприємствах промисловості, сьомий – у закладах освіти, дев'ятий – в установах охорони здоров'я і соціальної допомоги.

Кількість працюючих у 2004 р. за статтю розподілялась майже порівну і становила 55% - жінки і 45% - чоловіки. Проте за видами економічної діяльності в їхньому розподілі спостерігаються суттєві відмінності. Традиційно переважає зайнятість чоловіків у будівництві, лісовому й рибному господарстві, на транспорті. Серед промислових видів діяльності традиційно „чоловічими” вважаються добувна промисловість (78% від загальної кількості працівників, зайнятих у цьому виді діяльності), металургія та обробка металу (70%), виробництво деревини й виробів з неї (69%).

За даними щорічних статистичних спостережень кількість молоді у віці 15-35 років в цілому по економіці дорівнювала на 31 грудня 2004 р. 203,2 тис. осіб, або 29% облікової кількості штатних працівників. Найбільш привабливими для молоді є оптова й роздрібна торгівля та фінансова діяльність (кожен другий працюючий у цьому виді діяльності), або праця в органах державного управління (кожен третій).

Кількість працівників передпенсійного віку (жінки у віці 50-54 років, чоловіки у віці 55-59 років) на підприємствах нижче абсолютного і відносного показників кількості молоді і на кінець 2004 р. налічувала 88,5 тис. осіб або 12,5% облікової кількості штатних працівників. Крім того, на підприємствах наприкінці 2004 р. працювало 115,9 тис. пенсіонерів, що складає 16,4% облікової кількості штатних працівників, з них майже три чверті є пенсіонерами за віком. Найчастіше їхня праця використовується у промисловості (18% облікової кількості штатних працівників цього виду діяльності), авіаційному транспорті (29,7%), на підприємствах, що здійснюють операції з нерухомістю (24%).

Сучасне виробництво і сфера послуг ставлять високі вимоги до освітнього рівня працівників. Незважаючи на загальне скорочення чисельності, керівники підприємств та організацій намагаються зберегти кваліфіковані кадри. Так, на кінець 2004 р. 383,9 тис. працівників (54,4%) мали дипломи про закінчення вищого навчального закладу. При цьому 221 тис. осіб (57,6% від загальної кількості дипломованих фахівців) мають повну вищу освіту. З них чверть зайнято в освіті, кожен п'ятий – у промисловості, одинадцятий – в органах державного управління.

Протягом 12 місяців втрати робочого часу скоротилися на третину і в 2004 р. в середньому на одного працюючого складали 35 годин. Слід зауважити, що найбільш суттєвими залишаються втрати у зв'язку з вимушеним переведенням працівників на скорочений робочий день (тиждень) і через надання їм відпусток з ініціативи адміністрації. Саме ці дві складові характеризують так зване „приховане безробіття”.

Кожним працівником, який у 2004 р. перебував у відпустці з ініціативи адміністрації, було не відпрацьовано 159 годин, а через скорочення тривалості робочого дня (тижня) – 156 годин. Взагалі на кінець 2004 р. 23,3 тис. осіб працювали в режимі вимушеної неповної зайнятості, що дорівнює 3,3% облікової чисельності штатних працівників області (2003р. - 33,5 тис. осіб або 4,6%).

Значна диспропорція в рівнях заробітної плати, неповна зайнятість, несприятливі умови праці, соціальна незахищеність – все це спонукає працівників залишати робочі місця. Упродовж 2004 р. спостерігалось підвищення мобільності робочої сили. Так, коефіцієнт валового обороту робочої сили (відношення кількості прийнятих і вибулих до середньооблікової кількості працівників) дорівнював 60,8% і на 4,1 % перевищував відповідний показник 2003 р. При цьому кількість осіб, які вибули на 8,3%, була більше прийнятих і становила близько третини від середньооблікової кількості штатних працівників.

Слід зазначити, що на ринку праці спостерігається певне поліпшення ситуації. Кількість вільних робочих місць і вакантних посад, про наявність яких службу зайнятості повідомляють підприємства, установи та організації, за рік збільшилась на 13,8% і на 1 січня 2005 р. становила 11,2 тис. З них майже дві третини становили вакансії на місця робітників, на 90% усіх вільних робочих місць та вакантних посад були потрібні чоловіки.

Навантаження на одну вільну вакансію порівняно з початком 2004 р. не змінилось і на 1 січня 2005 р. становило 5 осіб. За рік відбулось скорочення цього показника на посади службовців (з 7 до 5 осіб), на місця, що можуть бути укомплектовані робітниками, які не потребують спеціальної підготовки (з 14 до 12 осіб), на місця робітників (з 4 до 3 осіб). Разом з тим навантаження на місця для працівників сільського господарства за цей період збільшилось на 1 особу і становило 17 осіб.

Зростання за рік кількості вільних робочих місць призвело до збільшення обсягів працевлаштування безробітних. Так, за сприяння служби зайнятості в 2004 р. було працевлаштовано 55,6 тис. осіб, що на 18% більше, ніж торік. Кожного четвертого безробітного було працевлаштовано на підприємства сільського господарства і торгівлі, кожного п'ятого – на підприємства обробної промисловості.

До наявного відноситься населення, яке знаходиться на момент перепису на даній території, враховуючи тимчасово проживаючих, до постійного – населення, яке постійно проживає на момент перепису на даній території, враховуючи тимчасово відсутніх [40].

До осіб у віці, молодшому за працездатний, відносяться діти віком до 16 років (від 0 до 15 років включно).

Особами у працездатному віці вважаються чоловіки, яким виповнилося від 16 до 59 років включно, і жінки, яким виповнилося від 16 до 54 років включно.

Особами у віці, старшому за працездатний, є чоловіки, яким виповнилося 60 років і більше, та жінки, яким виповнилося 55 років і більше.

Природний приріст (скорочення) населення – різниця між кількістю народжених живими і кількістю померлих.

Загальні коефіцієнти народжуваності й смертності – відношення відповідно кількості народжених (живими) і кількості померлих протягом календарного року до середньорічної кількості наявного населення. Розраховується на 1000 осіб.

Показники коефіцієнти народжуваності, смертності й природного скорочення населення області у 2004 р. складали відповідно (на 1000 осіб): 8,0; 16,4; -8,4.

Відмічалось зменшення природного скорочення в цілому по області порівняно з 2003 р. на 1259 осіб, або на 5,0%, а також окремо по міських поселеннях – на 942 особи, або на 5,5% і по сільській місцевості – на 317 осіб, або на 3,9%.

У ширшому плані екологічну безпеку можна розглядати як „стан захищеності життєво важливих інтересів держави (особи, суспільства) від реальних чи потенційних загроз, створюваних антропогенним або природним впливом на навколишнє середовище” [114]. З цього випливає, що безпечне довкілля є продуктом цілеспрямованої діяльності всіх суспільних інститутів. Тобто екологічна безпека – не об’єкт державної політики, в тому числі регіональної. Саме в контексті останньої важливим є вивчення особливостей екологічної безпеки, виявлення тих притаманних їй специфічних рис, які повинні бути враховані в процесі формування та реалізації екологічної політики.

Однією з категорій, що сьогодні потребують новаторських методологічних підходів до вивчення, безумовно, є поняття екологічної безпеки, яке традиційно інтерпретують як охорону та збереження навколишнього природного середовища. У такому розумінні це поняття зведене переважно до біологічних аспектів, знівельовано його соціально-економічний зміст. Подібне тлумачення екологічної безпеки достатнє для пояснення багатьох процесів взаємодії людини і природи, але воно зведене,

коли розглядати екологічну безпеку як вид суспільного блага. Створення екологічних благ, під якими можна розуміти соціально необхідний рівень якості природного середовища, що забезпечує нормальні умови життєдіяльності людини, потребує певних витрат. Деякі з цих благ, наприклад, заповідні території, можна вилучити з господарського обороту і таким чином зберегти для задоволення суспільних потреб. У цьому разі на них не поширюється (повністю або частково) дія відносин власності та режим ринкового регулювання. Окремі екологічні блага можуть опосередковано впливати на вартість матеріальних благ і, отже, потрапляти в сферу впливу ринкових механізмів. Наприклад, ринкова вартість квартири, розміщеної серед зелених насаджень, є вищою від аналогічної квартири в промисловій зоні міста. У цьому разі кількість споживачів екологічного блага є обмеженою, хоча витрат на його створення вони могли і не робити [6].

Економіко-екологічні пропорції відбивають взаємозв'язок між економічним потенціалом регіону й можливістю використати його природний потенціал, тобто співвідношення між розвитком виробництва й рівнем природоохоронної діяльності. У рамках цієї групи можна зафіксувати пропорції між:

- рівнем експлуатації і відтворенням природних ресурсів;
- потребою у відтворенні природних ресурсів і рівнем участі суб'єктів господарської діяльності регіону;
- природним потенціалом і виробничо-господарськими можливостями його використання;
- існуючими екологічними благами й гранично припустимого виробничого навантаження;
- динамікою розвитку галузевих комплексів і формування механізмів впливу регіональної адміністрації на рівень екологічної безпеки.

Продовжуючи аналізувати як регіональний об'єкт Харківську область, наведемо деякі дані [40], що відтворюють показники витрат на збереження природних ресурсів території (див. рис. 2.16-2.18).

Становить інтерес розгляд співвідношення між інвестиціями в основний капітал на відновлення і раціональне використання природних ресурсів і показниками інвестицій в основний капітал (рис. 2.16).

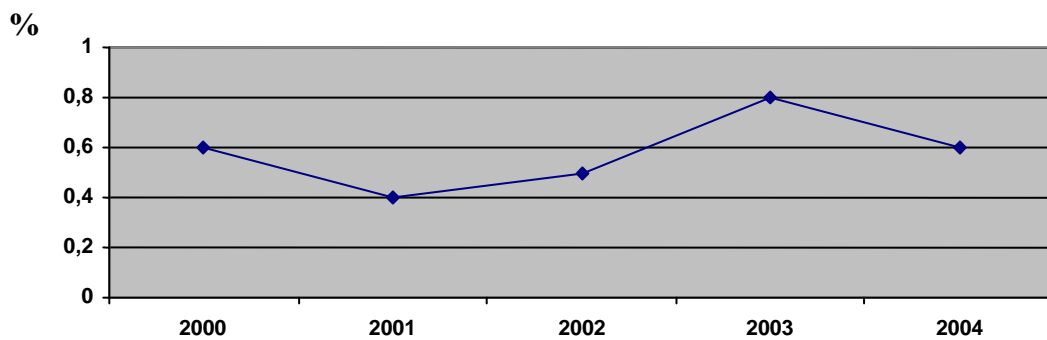


Рис. 2.16 - Процентні співвідношення за роками інвестицій в основний капітал на відновлення і раціональне використання природних ресурсів і загальним обсягом інвестицій в основний капітал регіону

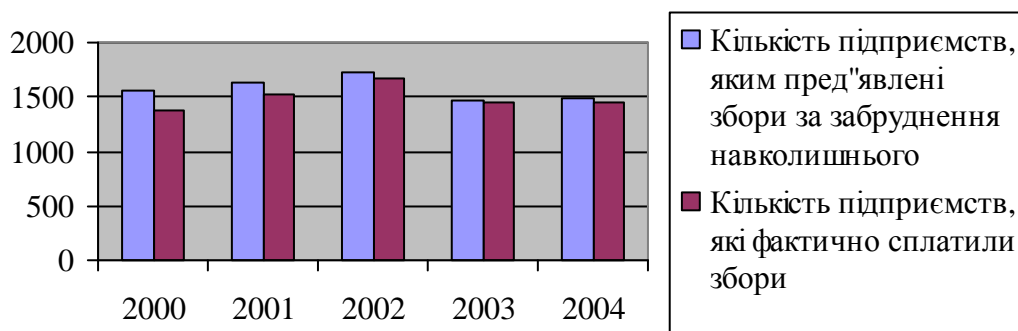


Рис. 2.17 – Екологічні збори

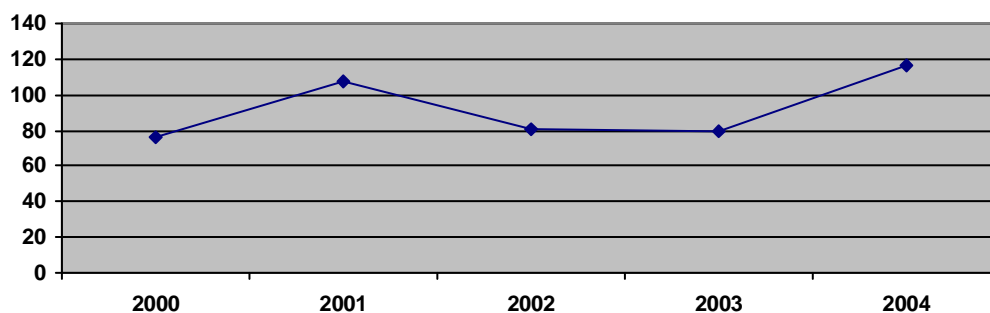


Рис. 2.18 – Частка фактично сплачених екологічних зборів, (у відсотках)

Данні, наведені на рис. 2.17, 2.18, відображають загальну тенденцію у всіх регіонах України, бо подібні ситуації важко вписуються в класичні схеми ринкових відносин, особливо тоді, коли продуцентом екологічних благ є приватний власник. Якщо абстрагуватися від визначених норм державного впливу на забруднювачів навколишнього середовища, то йому (власнику) немає сенсу, припустимо, вживати атмосферозахисні заходи на своєму підприємстві, створюючи цим екологічне благо у вигляді чистого повітря, оскільки зроблені ним витрати ніколи не будуть компенсовані участю на паях споживачів (населення). Таке екологічне благо власник створив або під впливом державних регуляторів, або за рахунок державних (муніципальних) коштів.

Регіоналізм у сфері економіки є свідченням децентралізації господарської діяльності і управління та підвищення ролі місцевого самоврядування. Зберігається актуальність пошуку шляхів поєднання інтересів окремих регіонів із загальнонаціональними, створення механізмів, які б забезпечили економічні основи цілісності країни і недопущення не виправданої територіальної та господарської замкнутості й уособленості. Це обумовлено тим, що іноді регіоналізм сприймається як всеохоплююче зосередження владних повноважень на рівні регіону чи повна його господарська самостійність у вирішенні питань загальнонаціонального значення, питань власності на майно і вироблені в регіоні товари, на природні ресурси тощо. Таке розуміння самостійності господарської системи регіону не має перспективи, воно економічно і політично недоцільне.

Регіон необхідно розглядати як частину цілого. Діалектика окремого і загального розкриває взаємозв'язок між ними, згідно з яким окреме неможливе без загального, як і загальне неможливе без окремого, що є субстратом загального. Загальне завжди взаємозв'язане з конкретним, а конкретне завжди перебуває під впливом загального. Ця єдність і залежність, а разом з тим і особливість як філософські категорії повною мірою проявляються у взаємовідносинах регіону і держави.

Отже умовою ефективного відтворення є забезпечення позитивної різниці між оцінкою виробленої в регіоні продукції і послуг за цінами реальних продаж та вартістю матеріальних ресурсів, що здобувають для цієї мети, а головне - її неухильне нарощування. Тільки в цьому випадку можливий стабільний розвиток регіону, збільшення податкових надходжень у регіональні бюджети й зростання добробуту населення.

Механізм керування регіональним розвитком повинен передбачити можливість регулювання ходу регіонального відтворення шляхом постійного контролю за розвитком пропорцій, що складаються між:

- галузями господарського комплексу регіону;
- масштабами розвитку економіки й станом виробничої інфраструктури;
- економічними й демографічними процесами в регіоні;
- економічною й фінансово-кредитною сферою;
- економічними показниками й фінансовими потоками регіону.

2.3. Процес розвитку регіональних ринків

Становлення ринкової економіки неминує призводить до ліквідації збиткових підприємств і скорочення малоефективних робочих місць, загострює проблеми збалансування трудових ресурсів і робочих місць, а також працевлаштування, ускладнює процес забезпечення населення товарами у зв'язку з вільним ціноутворенням, посиленням диференціації в рівнях економічного й соціального розвитку регіонів. Ці неординарні ситуації потребують і неординарних методів їх регулювання.

Механізм ринкового регулювання не в змозі розв'язувати довгострокові стратегічні завдання, забезпечити соціальний захист населення, а також гарантувати справедливість у розподілі й споживанні національного доходу, здійсненні регіональної ресурсозберігаючої політики, забезпеченні інженерно-

технічного облаштування території, формуванні єдиних соціально-економічних принципів містобудування. Не слід очікувати від механізму ринкових відносин і вирішення екологічних проблем. Регіональні ринкові відносини зумовлюють протистояння між населенням як сукупності споживачів і суб'єктами ринкових зв'язків [21].

До нових учасників ринкових відносин можна віднести:

- населення з грошовими ресурсами, за які в будь-якому місці й у будь-яку годину можна було б придбати товари й отримати послуги відповідного асортименту і якості;
- підприємства різних форм власності, що виробляють товари широкого вжитку й надають послуги, незалежно від їх відомчої підпорядкованості;
- сільськогосподарські підприємства;
- кооперативи, що виробляють товари й послуги;
- осіб, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю; житлові й гаражні кооперативи;
- індивідуальні підсобні господарства й садово-городні кооперативи.

Становище учасників ринкових відносин залежить від рівня розвитку виробництва й темпів зростання доходів населення.

За економічною суттю регіональний ринок є сукупністю високо локалізованих соціально-економічних процесів і відносин у сфері обігу, що формуються під впливом попиту й пропозиції кожного адміністративно-територіального утворення.

Ринкова економіка створює нові можливості для розвитку продуктивних сил і виробничих відносин за рахунок таких чинників [21, 59, 63]:

- підвищення ролі споживача, який стає провідним чинником формування кон'юнктури ринку, визначення вимог до асортименту і якості товарів і послуг;

- стимулювання розвитку виробництва продукції, яка визнана ринком суспільно необхідною, економічно вигідною й соціально виправданою;
- створення умов для вільного вибору партнерів і формування найбільш раціональних схем торгово-економічних і виробничих зв'язків та залежностей;
- переваги пропозицій над попитом, що пов'язано з насиченням ринку товарами та послугами широкого асортименту й високої якості;
- стимулювання інновацій, що забезпечують перехід до нових технологічних систем і високопродуктивної техніки;
- поєднання вільного вибору соціально-економічних і техніко-технологічних напрямів розвитку виробництва з високою відповідальністю за очікувані результати функціонування й можливі наслідки;
- групування територій з однаковими соціально-економічними й природними умовами, що впливають на розміри попиту та його структуру;
- визначення оптимальної схеми розміщення оптових баз з урахуванням безперебійного постачання товарів для задоволення потреб населення при мінімальних господарських витратах обігу, максимальній швидкості обороту товарних ресурсів.

З розвитком економіки регіону, поглибленням спеціалізації у сфері обігу формуються різні типи регіональних ринків: споживчий ринок, ринок засобів виробництва, фінансовий ринок та інші. У суб'єктів регіональної економіки виникає потреба в широкому спектрі як загальноринкових, так і специфічних видів послуг (торговельно-посередницьких, фінансово-кредитних, зовнішньоекономічних, інформаційних, правових). Для всього цього необхідний розвиток системи регіональних ринків різного типу, які обслуговували б господарюючі суб'єкти всіх форм власності у всіх регіонах України.

Регіональний ринок являє собою територіальну організацію сфери обігу, де відбувається узгодження інтересів виробників і споживачів. При цьому регіональний ринок розглядається з позицій процесу відтворення - численних

взаємодій суб'єктів регіональної економіки, що виступають виробниками й споживачами різних видів товарів і послуг. Регіональний ринок має відкритий характер і розвинуті економічні зв'язки з іншими регіонами країни й світу.

У регіоні формується система ринків різного типу. Ринки забезпечують сполучення інтересів і еквівалентність економічних відносин між суб'єктами регіональної економіки через внутрішньорегіональні й міжрегіональні економічні зв'язки, що забезпечують кругообіг матеріальних, трудових, фінансово-кредитних і інформаційних ресурсів.

Система регіональних ринків - це взаємозалежна сукупність ринків різного типу. Їхня головна мета - забезпечити ефективний розвиток регіональної економіки. Система регіональних ринків включає споживчий ринок, ринок засобів виробництва, фінансовий ринок, ринок нерухомості, ринок праці, ринок інформації. Вхідні в систему регіональні ринки різного типу функціонально зв'язані взаємодією суб'єктів ринкових відносин і елементів продуктивних сил, відтворення яких відбувається під впливом регіональних факторів і передумов. Всі регіональні ринки взаємозалежні й взаємодіють в інтересах суб'єктів ринкових відносин. При цьому формуються передумови для регіонального відтворювального процесу. Взаємодія регіональних ринків здійснюється саморегульованим механізмом регіональних відносин і регулюючим втручанням держави й регіональних адміністрацій.

Регіональні ринки формуються як відкрита система, що реагує як на внутрішню, так і на зовнішню економічну, соціальну, політичну ситуацію. Всі процеси формування ринків і функціонування суб'єктів ринкових відносин є залежними від кількісних і якісних характеристик економічного простору. При цьому слід розрізняти зовнішній і внутрішній економічний простір.

Зовнішній економічний простір має вирішальне значення для функціонування всіх суб'єктів регіональної економіки. Воно подвійно впливає на формування виробничо-економічних і фінансових зв'язків регіональних ринків і можливих взаємодій з потенційними партнерами. З одного боку, зовнішній простір забезпечує господарюючі суб'єкти необхідними

матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами й тим самим створює основу нормального функціонування. З іншого боку, зовнішній економічний простір виступає потенційним середовищем реалізації продукції і послуг, гарантуючи можливість участі всіх суб'єктів у ринкових відносинах як рівноправних партнерів, що дотримують норм і правил ринкових відносин.

Внутрішній економічний простір включає умови й передумови для функціонування системи регіональних ринків. До них у першу чергу відносяться розташовані на території регіону елементи економічного потенціалу, що становлять матеріально-технічну основу регіонального відтворювального процесу. Для забезпечення виробництва продукції і послуг елементи економічного потенціалу повинні постійно відновлюватися відповідно до вимог науково-технічного прогресу. Це стає можливим на основі міжрегіонального обміну при розвинутій системі регіональних ринків.

Ефективність функціонування економічного простору залежить від ємкості й структури споживання всередині регіону, характеру й асортиментів виробництва.

Значення ринкового потенціалу території залежить від відстані до регіональних ринків, транспортних витрат, а також розмірів фінансового потенціалу регіону.

У 80-90-х роках минулого століття теорія ринкових потенціалів і просторової взаємодії одержала розвиток у роботах М. Біркіна, Ф. Фоулджера, Х. Уільямса та ін., в яких приділяється увага прогнозуванню регіональних ринків товарів і послуг на основі моделей просторової взаємодії.

Процеси формування і розвитку регіональних ринків мають специфічні особливості, обумовлені характером відтворення. Ця специфіка виявляється при формуванні всієї системи регіональних пропорцій сфери обігу (рис. 2.19).

Якщо розглядати різні моделі розвитку регіональних ринків, то, з визначенням рівнем вірогідності, використовуючи статистичні методи й маркетингові дослідження, можна оцінити потенціал ринку, тобто граничний обсяг споживання ринком даних продуктів. Як правило, потенціал ніколи не

використовується повністю, тому продажі певної галузі (індустрії) завжди нижче. Регіональна компанія, займаючи свою частку ринку, має власний потенціал, що також використовується не повністю. Її частка ринку звичайно нижче можливого потенціалу.

Співвідношення між даними категоріями часто застосовуються менеджерами компанії, зокрема маркетологами для оцінки ефективності операційної діяльності на даному ринку. Параметри цільової частки ринку також використовуються службами підприємства для складання бюджету продажів.

Практика здійснення консалтингової діяльності переконливо показує, що виконання цільових показників продажів аналізується практично всіма вітчизняними підприємствами. Правда, у переважній більшості випадків мова йде про просте зіставлення плану й факту продажів, далі йде реалізація чисто математичної процедури обчислення абсолютних, а іноді відносних відхилень факту від плану. Практично жодне підприємство не здійснює факторного аналізу відхилень у регіональних продажах. При цьому аналітики й менеджери компаній найчастіше посиляються на об'єктивні й суб'єктивні передумови, серед яких, як видно з практики, домінує постулат неможливості точної оцінки обсягу ринку.

У той же час, як свідчить опитування працівників фінансових і маркетингових департаментів регіонального керування, подібний аналіз може бути ключовим елементом у процесі прийняття рішень, а також основою системи оцінки ефективності роботи регіональних маркетингових служб, департаментів, які займаються виробленням стратегії розвитку ринкової системи. На основі такої системи аналізу можна побудувати стимулювання працівників зазначених департаментів в адміністрації регіонів.

Зазначений аналіз не є чим-небудь заново винайденим і може бути представлений у вигляді наведеної на схемі ієрархії (рис. 2.20).

Як видно зі схеми, загальні відхилення у продажах від планованої місткості ринку регіону можуть викликатися наступними факторами:

- зміною рівня цін на товари й послуги підприємств (A);
- зміною загальних кількісних показників (B), у тому числі;
- зміною структури асортиментів реалізованої продукції (З);
- зміною параметрів ринку (D), у тому числі:
- зміною обсягу ринку (E);
- зміною частки на даному ринку (F).

Несприятливий вплив навіть одного з вищевикладених факторів, незважаючи на явний позитивний вплив всіх інших, може призвести до негативних результатів у функціонуванні регіонального ринку й різного ступеня важкості в оперативному або стратегічному масштабі.

Несприятливий одночасний вплив всіх викладених факторів дасть синергетичний ефект, найчастіше доводиться мати справу саме з таким комплексним впливом. Крім того, за контроль кожного фактора може бути призначений окремий відповідальний, ефективність роботи якого може визначатися саме величиною сприятливого або несприятливого відхилення від бюджетованої величини.

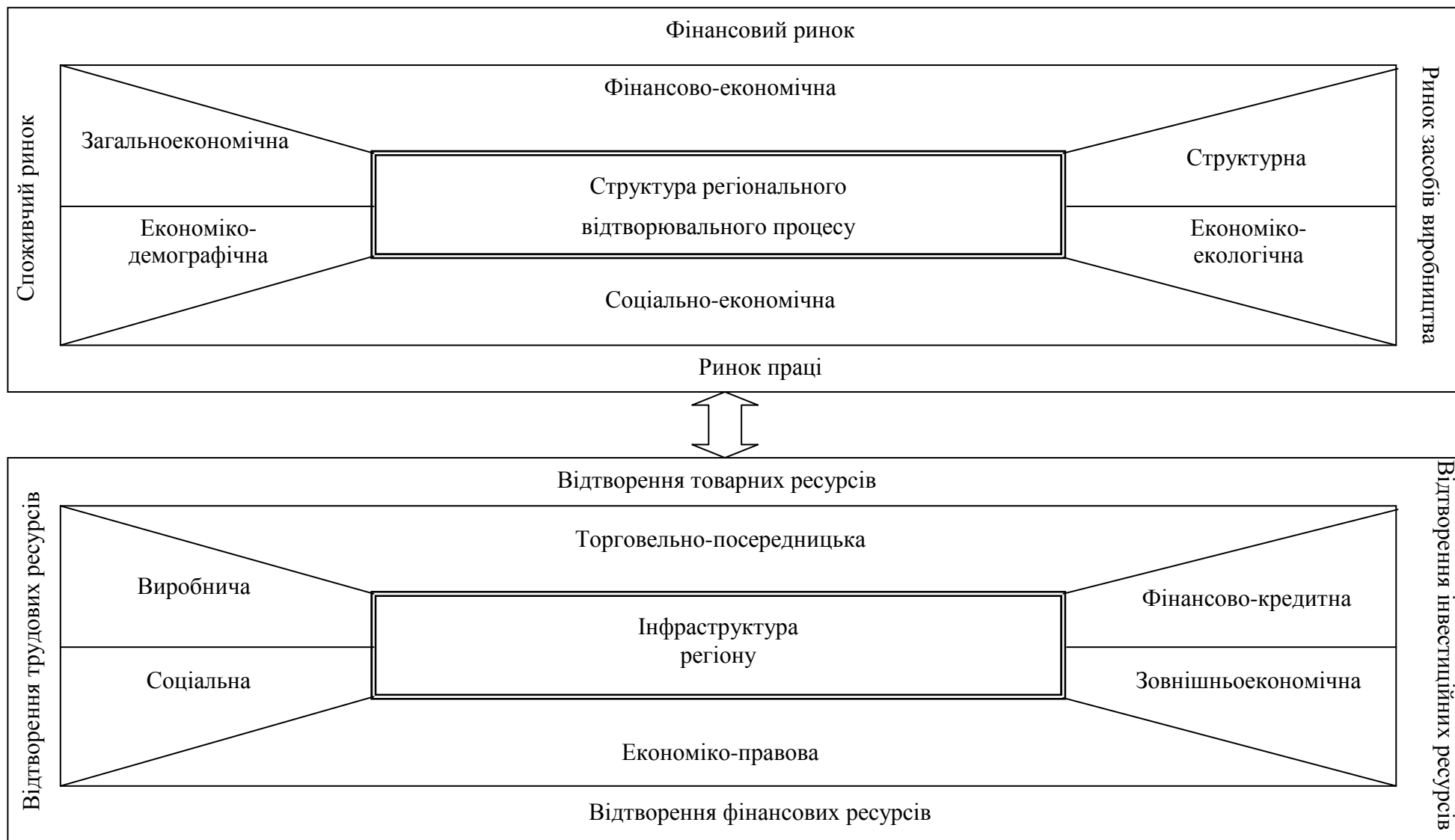


Рис. 2.19 - Сфера діяльності регіональних ринків у відтворювальному процесі

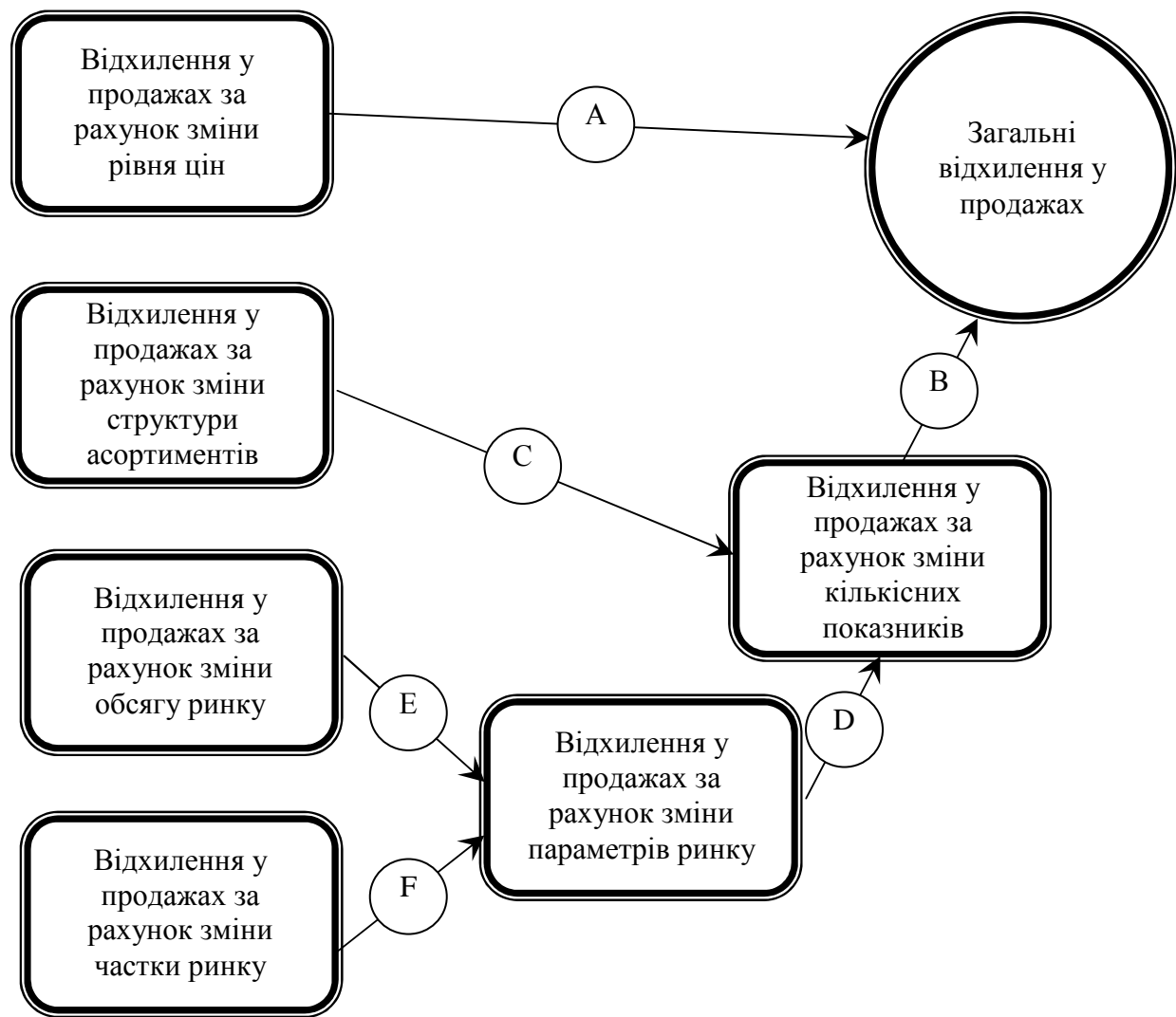


Рис. 2.20 - Ієрархія у відхиленнях ємкості регіонального ринку

Технологія розрахунку впливу факторів на ємкість регіонального ринку подана на рис. 2.21. Аналітична інформація за результатами розрахунку дозволить відповідним департаментам регіональної адміністрації коректувати стратегічні цілі розвитку відповідного ринку.

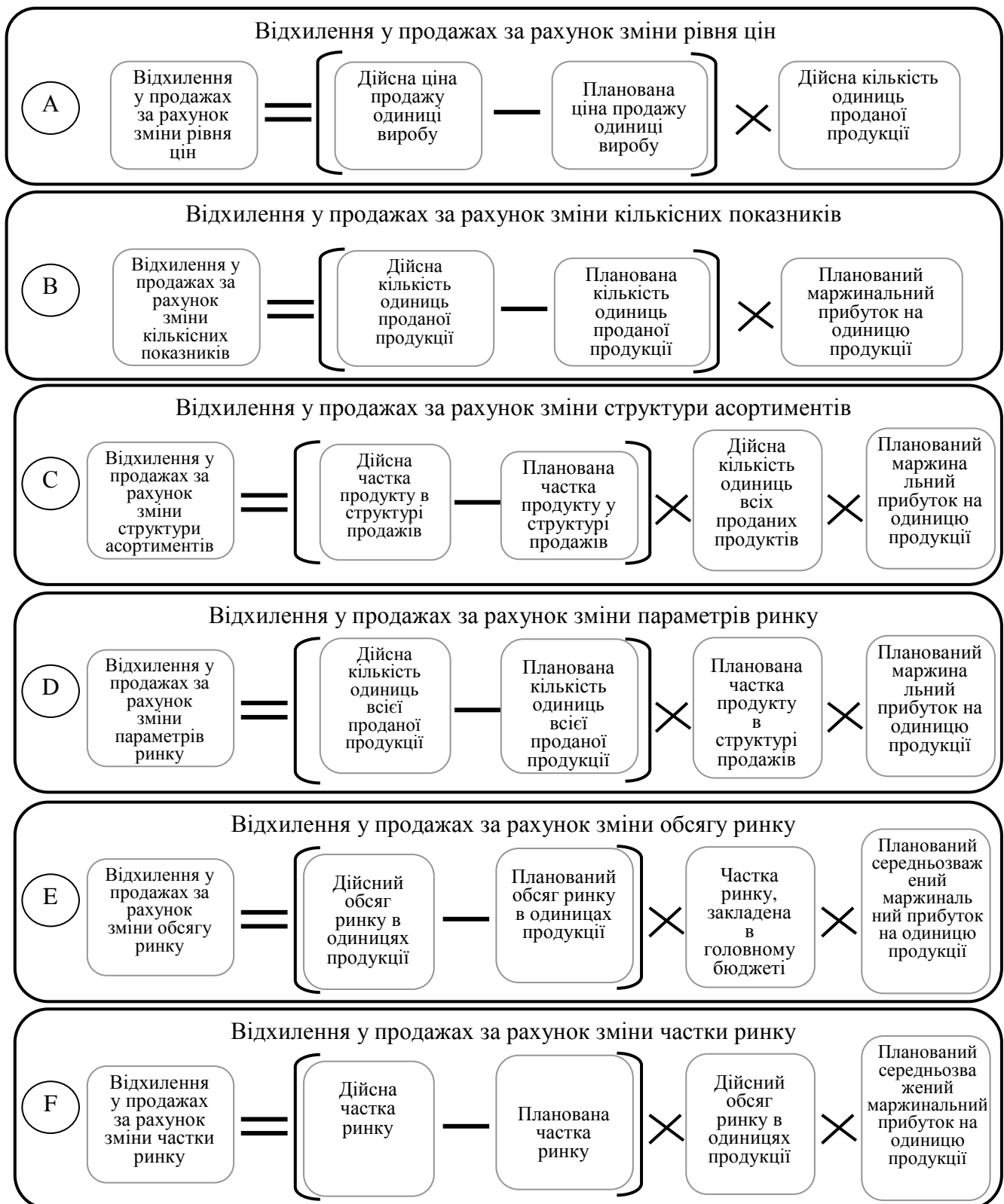


Рис. 2.21 - Формули розрахунку факторного аналізу зміни в обсягах роздрібно-оптової торгівлі регіону

Збалансованість ринку товарів і послуг забезпечується дією закону попиту й пропозиції, динамічна відповідність яких досягається продуманою

системою державного регулювання і маркетингом. Маркетинг становить основу управлінської діяльності і є системою заходів щодо вивчення ринку і активного впливу на попит споживачів. Інтерес до маркетингу в нашій країні пов'язують із створенням нової моделі управління виробництвом. Можливості його використання в нашому господарстві вивчені ще недостатньо. Майже до 70-х років його пов'язували переважно із зовнішньоекономічною діяльністю. Проте вона була повністю монополізована державними організаціями, тому маркетингом займалися переважно на цьому рівні.

Практичний інтерес до цього виду діяльності почав виявлятися тільки в середині 80-х років, тобто з початком економічної реформи. Першим її кроком, як відомо, було розширення прав підприємств у розробці виробничих програм. Інтерес до маркетингу ще більше зріс з початком переходу до оптової торгівлі засобами виробництва і утворення комерційних центрів. Сучасний маркетинг завжди пристосований до конкретних економічних, соціальних, технологічних і культурно-історичних особливостей розвитку тієї чи іншої країни.

У 70 – 80-ті роки маркетинг сформувався у самостійну концепцію підприємництва, головним в якій є подвійний і взаємодоповнюючий підхід; з одного боку, це детальне вивчення ринку, попиту, традицій у споживанні та орієнтація виробництва на ці вимоги, чітка адресність продукції, що випускається, з другого – активний вплив на ринок та існуючий попит, на формування потреб і споживчих переваг.

Відповідно до сучасної концепції маркетингу, вся діяльність підприємства (корпорації, фірми, асоціації) повинна обов'язково ґрунтуватися на точному і зваженому знанні потреб ринку, купівельної спроможності, оцінці й урахуванні всіх умов виробництва і збуту в найближчій та віддаленій перспективі, дослідження нових потреб або нових форм задоволення, уже відомих потреб для того, щоб орієнтувати виробництво на забезпечення саме їх.

2.4. Технологічні аспекти реструктуризації соціально-економічних систем

Відомо, що економічні блага обмежені. Це пов'язано з тим, що виробництво економічних благ неминуче зіштовхується із закінченням багатьох природних ресурсів, нестачею кваліфікованої робочої сили, обмеженістю виробничих потужностей і фінансів, неефективністю організації виробництва, відсутністю або незнанням сучасних технологій. Всі блага виробляються на базі економічних ресурсів, які перебувають у розпорядженні суспільства і його членів. Класично до них відносять працю, землю й капітал. А. Маршалл запропонував ввести ще один фактор - підприємницькі здібності.

На думку багатьох сучасних економістів, основним джерелом хвилі економічного росту у 21ст. буде процес формування знання-базованого бізнесу (knowledge-based business). Ідея суспільства й економіки, заснованих на знанні (у широкому значенні слова), є досить ємною і продуктивною інтерпретацією сучасних економічних установок [115-118]. Можна сказати, що тепер за значимістю як фактор росту окремо взятих країн і регіонів на перше місце вийшов фактор "знання". В умовах сучасного ринку розвиток економічного потенціалу України й окремих, що сформувалися, регіонів, перспектива конструктивного просування безпосередньо пов'язана з можливістю здійснення інноваційної діяльності. Ця діяльність вимагає, по-перше, забезпечення всіх зацікавлених учасників відповідною інформацією, знаннями й сприйняттям, по-друге, постійного припливу інвестицій. При цьому слід підкреслити, що інноваційна діяльність має яскраво виражений територіальний характер. Це повною мірою стосується й інвестиційних процесів, хоча регіональні інноваційні процеси нерозривно пов'язані з рішенням загальноукраїнських науково-технологічних проблем. Тому розробка моделей, які враховують не тільки сформований економічний потенціал регіону, але генезис і еволюцію регіональних систем, з погляду, що зароджується, знання-базованого бізнесу є досить актуальною темою.

Програмування розвитку регіонів припускає врахування як загальнометодологічних аспектів, так і специфіку життєдіяльності конкретної території і населення, яке живе на ній. Отже при оцінці інвестиційної привабливості регіону необхідне дотримання принципу поєднання загального й часткового. Найбільш повне знання еволюційних процесів, що відбуваються на даній території, дозволить інвестору підвищити точність прогнозів тенденцій розвитку регіону й найбільш ефективно вкласти свій капітал з урахуванням інтересів населення і виробничо-господарської структури, що сформувалася. Тобто існують внутрішні закономірності, що дозволяють "талановитому" інвесторові бути точним і ефективним. Ці закономірності відчувуються на рівні інтуїції, хоча й не можуть бути формалізовані (повною мірою) до рівня системи знань.

У роботі "Наука перемагати в інвестиціях, менеджменті й маркетингу" відомі американські вчені А. Шнейдер, Я. Кацман, Г. Топчишвілі пропонують представити бізнес як єдине й безперервне ціле [119]. Їхня методологія прогнозу орієнтується не на інтуїцію, а на системний процес формування проектів і бізнесу, використовуючи їхній аналіз і синтез при сполученні еволюційних етапів цих компонент з компонентами розвитку продукту на ринку. Це дозволяє виявити ті "мертві зони", де споконвічно запрограмована неефективність діяльності, тобто визначати ті інвестиційні проекти й програми, які заздалегідь приречені на "провал". Квантово-економічний аналіз був розроблений у Міжнародному інституті техніко-економічного обґрунтування з урахуванням досвіду реалізації десятків успішних бізнес-проектів. Він дозволяє виявити причину, за якого нове починання буде безуспішним, дозволяє вибрати прийом, що дасть змогу врятувати ситуацію: "Хто попереджений - той озброєний". Класичний фінансовий аналіз, на думку авторів, є другим етапом будь-якого бізнес-проекту. Йому повинен передувати перший етап - виявлення і відсівання "споконвічно приречених" починань. Отже всі фінансові розрахунки й програмування маркетингових заходів повинні застосовуватися тільки до проектів, які споконвічно припускають успіх, є найбільш

ефективними. Якісний аналіз зони припустимих рішень є першим етапом розробки будь-якого проекту. Цей аналіз відбиває певну аналогію між методологією якісного бізнесу-аналізу й квантовою фізикою. Модель атома припускає опис стану частинок як положення, обумовлене сполученням квантових чисел. Частинка може перебувати стабільно на одному з дозволених енергетичних рівнів. Проект розвитку ділової активності повинен потрапити в один з дозволених станів економічної ситуації із закономірним сполученням еволюції розвитку всіх його складових. Як у квантовій фізиці існують "неприпустимі" зони для елементарних частинок, так вони існують для проектів ділової активності. Бізнес-проект, переходячи від одного етапу в іншій, повинен одержати інвестиції. Аналогічно цій ситуації - для переходу з одного енергетичного рівня на іншій частинці необхідний приплив енергії. Обидва пояснення цих процесів дають можливість прогнозування можливих ситуацій.

З погляду фізичних явищ елементарна частинка не має змоги потрапити в стан, що не допускається законами квантової механіки. Методологія квантово-економічного аналізу визначає, що ініціювання будь-якого проекту може привести до переходу як у неефективну зону розвитку бізнесу, так і в ефективну. Причому нераціональне сполучення факторів економічного розвитку в неефективній зоні припускає "провал" проекту. Серед варіантів припустимого сполучення факторів завжди можна вибрати рух убік найбільш оптимального варіанта. Отже у реальній ситуації формування і керування проектами існує альтернатива фінансового обґрунтування пропозиції, що має "чудові" показники аудиторського аналізу, розрахунку фінансових коефіцієнтів, але з урахуванням етапів еволюції суб'єктів системи буде закономірно розвиватися убік деструктивних змін. Логіка знання-базованого бізнесу вимагає цілеспрямованої дії з його переведіння у припустимий стан. Далі треба вирішувати завдання оптимізації управлінської системи. Саме по собі це не відбудеться, тобто інвестиції можуть бути витрачені неефективно.

Методика квантово-економічного аналізу припускає дослідження допустимості кожного проекту з погляду структури існуючих показників: еволюції товарів як технічних систем, еволюції компаній, еволюції ринків. Кожний з цих показників має свою спрямованість. Назвемо кожний з показників фактором економічної обґрунтованості проекту (ФЕОП). Вводиться певна градація (вимір) цих факторів, тобто якісна шкала, виходячи з емпіричного досвіду й передбачуваної точності моделі: для першого фактора - чотири етапи розвитку відповідно до S-подібної кривої етапів розвитку технічної системи, для другого фактора - три етапи еволюції компанії, що відповідають динаміці життєвого циклу розвитку організації. Третій фактор містить чотири градації (плюс нульовий ринок), які відображають критерій розподілу споживачів між даним ринком та іншими ринками. У результаті виходить трифакторний простір, що складається з 60 елементів ($4 \times 3 \times 5$).

Етапи розвитку технічної системи й, відповідно, використовуваних технологій можна простежити на основі еволюційного підходу до вивчення технічних систем. Будь-який технічний продукт, вироблений людьми, має певну послідовність життєвого циклу. У найбільш яскравій формі це було представлено в 60-ті роки Г. Альтшуллером [119]. Якщо представити етапи розвитку технічних систем, то вони мають залежність S-подібної кривої аналогічно збільшенню ваги плоду рослини в період дозрівання. На початку свого розвитку (1-й етап) формується принципово нова технічна система. Існує два варіанти мети нової технічної системи: виконується нова функція, виконується вже реалізована функція, але за рахунок нового принципу. Етап росту (2-й етап) припускає ріст продуктивності функції пропорційно витраченим зусиллям на вдосконалення і підвищення ефективності нової технічної системи. Основа функціональної дії створена, реалізується новий принцип роботи, починається поділ продукту за особливостями функціонального виконання. Етап, пов'язаний з вичерпанням можливостей підвищення продуктивності, визначається як 3-й етап. На цьому етапі продукт, технічна система можуть існувати досить довго, з огляду на рівень розвитку

конкретного людського співтовариства. Закінчення третього етапу визначається появою нової технічної або технологічної системи, які реалізують ті ж завдання більш ефективно за рахунок іншого принципу. Останній етап розвитку товару (4-й етап) характеризується зниженням своїх технічних, але не "споживчих", властивостей з максимально можливих до затребуваних в "побуті". Тобто відбувається постійна трансформація від предметів життєвих і функціонально необхідних до корисних як носіїв специфічної інформації або неосновного використання.

Існують досить відомі моделі опису розвитку організації (з погляду системи керування), які розділяють життєвий цикл існування будь-якого підприємства на певні етапи. Ці моделі виділяються фокусуванням уваги на різні аспекти життєдіяльності організації: керованість, контрольованість, адаптованість, мотивація співробітників, стиль керування, система цілеполагання, організаційна культура та багато чого іншого. У даній методології (квантово-економічний аналіз) пропонується використовувати три етапи еволюції компаній.

Критерієм класифікації компаній, зацікавлених у розвитку нового проекту, є доступ компанії до капіталу й етапи розвитку ділової активності організації. Градація обсягу капіталізації досить умовна. Вона визначає межі фінансових можливостей реінвестування прибутку у власну розробку й можливості утвердження, підтримки певних позицій у пріоритетному напрямку діяльності. Розглядаються три проекції: від кілька сотень тисяч до трьох мільйонів доларів, доступ до капіталу від десяти до ста мільйонів доларів, можливість використати 100-200 мільйонів доларів і вище. Кожна з проекцій за принципом доступу до капіталу має основні риси сприйняття етапів розвитку технічних систем щодо системи цінностей, подібності організаційної культури, вироблення цілей, оцінки ризиків та багато чого іншого.

Розробляючи класифікацію ринків (третій фактор оцінки успішності проекту), автори квантово-економічного аналізу в рамках еволюційної класифікації вводять п'ять груп ринків. На кожному етапі розвитку ринків вони

мають спільність за ціліполаганням, етапами розвитку компаній, етапами технічного розвитку товарів, продаваними на даному ринку, психологією покупців та ін.

На першому етапі, відповідно до вищевикладеної методики, треба оцінити не тільки технічні аспекти продукту, ресурси організації і здатність колективу, стан ринку і його еволюцію, але й визначити конкретну стадію розвитку кожної з цих складових. Далі наявне сполучення параметрів розвитку кожного із трьох факторів ФЕОП порівнюється з параметрами дозволених сполучень (станів). Якщо проаналізоване сполучення є припустимим, то проект може бути переданий на етап фінансового бізнес-планування, якщо його немає - проект неприпустимий або вимагає подальшого опрацювання. Наслідком даного підходу є те, що з усіх можливих варіантів сполучення параметрів трьох факторів припустимими є тільки п'ятнадцять з шістдесяти можливих. Причому ступінь оптимальності "просування" до кожного варіанта вимагає додаткового дослідження з погляду ризику й готовності внутрішнього й зовнішнього середовища компанії (організації) до здійснення проекту. Тобто виникає завдання визначення пошуку найбільш ефективної траєкторії реалізації проекту при існуючих показниках ФЕОП.

Виникає запитання: "Яким чином можна використати запропоновану методологію для вирішення більше широкого кола питань, пов'язаних з оцінкою існуючих перспектив розвитку регіонів з метою залучення як зовнішніх, так і внутрішніх інвесторів?" Основна концепція ситуаційного підходу полягає в припущенні, що функціонально-просторова структура регіону полягає в результаті взаємодії його активних елементів, які реалізують свою економічну, соціальну й культурну діяльність в існуючому регулятивному середовищі [120]. Таке подання про структуротвірні процеси в регіональних системах досить адекватне динаміці макросистем як якоїсь загальної конструкції, що моделює взаємодію індивідуального й колективного поведіння суб'єктів. Моніторинг факторного простору діяльності кожного

регіону, можливість прогнозу перспективності розвитку є істотною складовою розробки програми інвестицій у кожний регіон України [21,43,59,121].

Економічний потенціал регіону - це сукупність часткових потенціалів, що становлять фундамент економіки регіону. Його використання визначає стан і перспективи розвитку території.

Основними методологічними принципами оцінки економічного потенціалу є такі положення:

- єдність централізму й самостійності;
- наукова обґрунтованість і ефективність управлінських рішень;
- сполучення загальних і локальних інтересів при пріоритеті інтересів більш високого рангу.

Щоб застосувати ці загальнометодологічні принципи, потрібний комплексний аналіз сформованої ситуації в економіці, всебічне врахування умов і факторів, що впливають на стан і можливості використання сукупного економічного потенціалу регіону.

Оцінюючи економічний потенціал регіону, інвестор повинен розглядати регіон як систему, тобто використовувати методи системного аналізу. Регіональна економічна система характеризується єдністю і цілісністю відтворювального процесу. Регіональні відтворювальні цикли в комплексі забезпечують відтворення продукції, послуг, тобто створюють загальнорегіональну базу для функціонування всіх суб'єктів регіональної економіки. При цьому вони становлять єдину систему й перебувають у постійній взаємодії [122].

Теорія регіонального відтворення припускає, що регіональний відтворювальний процес охоплює фази виробництва, розподілу, обміну й споживання [120]. Інакше кажучи, регіональний відтворювальний процес можна представити як замкнутий цикл: виробництво - розподіл - обмін - споживання - виробництво. Цей процес, з одного боку, являє собою підсистему суспільного відтворення, а з іншого - інтегрує одиничні відтворювальні процеси на рівні фірми, організації, підприємства (на мікрорівні), збагачуючи їх

і формуючи умови для комплексного розвитку економіки регіону. Отже розробляючи й впроваджуючи програму, інвестор повинен припустити й урахувати свій рівень і внесок у загальну систему регіонального відтворювального процесу.

Послідовна зміна фаз відтворення формує загальнорегіональні умови й передумови, необхідні для розвитку фірм і організацій, розташованих у регіоні. Динаміка змін фаз відтворення протягом певного проміжку часу може мати як конструктивний, так і деструктивний характер. Регіон може розвиватися як у позитивному, так і в негативному напрямку.

Початком формування інвестиційної програми має бути етап аналізу складових факторів, що визначають процес еволюції регіону. Виділимо основну групу факторів. У реальному житті факторів регіонального розвитку значно більше. Крім того, вони мають ієрархічну структуру, що підвищує розмірність і складність моделей. Для пропонованого аналізу досить обмежитися основними системотвірними факторами. Дроблення їх на більш часткові принципово не міняє методологію запропонованого підходу. Відзначимо, що, розглядаючи інвестиційні програми, передбачаються в основному програми комерційного характеру.

Розглянемо основні показники розвитку виробничої сфери регіону. З погляду методики квантово-економічного аналізу, треба визначити, на якому етапі еволюційного розвитку перебуває виробнича сфера регіону. Як основні показники виробничого фактора визначимо наступні [2,120]:

- динаміка, обсяг і структура виробництва товарів;
- рівень розвитку виробничого потенціалу;
- обсяг і динаміка інвестицій по галузях виробництва;
- показники ефективності виробничої діяльності.

Наведені показники взаємозалежні й визначають якусь систему, що відбиває функціонування виробничої сфери регіону. Для аналізу даної системи можна запропонувати метод сценаріїв аналізованої ситуації. Сценарії

дозволяють з тим чи іншим рівнем вірогідності визначити можливі тенденції розвитку, взаємозв'язку між діючими змінними, одержати можливі стани, до яких може прийти ситуація під впливом тих або інших впливів. У роботі [123] пропонується методологія складання сценаріїв, що припускає попереднє визначення простору параметрів, які характеризують систему.

Стан системи в момент часу t є точкою $S(t)$ у цьому просторі параметрів. Визначення можливих тенденцій розвитку ситуації дозволяє знайти ймовірний напрямок еволюції положення системи в просторі виявлених параметрів $S(t)$ у різні моменти часу в майбутньому $S(t+1)$, $S(t+2)$ і т.д. Якщо керуючі впливи відсутні, то передбачається, що система буде еволюціонувати в найбільш імовірному напрямку.

Керуючі впливи еквівалентні дії сил, здатних змінити напрямок траєкторії $S(t)$. Природно, що вони повинні розглядатися з урахуванням обмежень, які накладаються зовнішніми й внутрішніми змінними.

Така технологія розробки сценаріїв припускає розгляд положення системи в дискретні моменти часу $t, t+1, t+2, \dots$. Точка $S(t)$, що відповідає системі в просторі параметрів, розташовується в конусі, який розширюється при видаленні від вихідного моменту часу t . У деякий момент часу $t+T$ очікується, що система буде розташована в перерізі конуса, що відповідає моменту часу $t+T$. Всі точки цього перерізу можуть вважатися ймовірним розташуванням системи в просторі параметрів. Природно, що найбільш імовірним вважається положення системи на осі конуса.

Керуючі впливи приводять до зсуву положення системи в просторі параметрів. У цьому випадку доцільно також розглядати лише дискретні точки, найбільшу увагу приділяючи при цьому найбільш імовірним точкам [124,125]. При такому аналізі треба передбачати можливість виникнення додаткових внутрішніх напружень між елементами системи, оскільки вони також можуть змінювати положення системи в просторі параметрів. Для оцінки напружень можуть бути використані відповідні індикатори, зокрема економічного, технологічного, управлінського або соціального характеру, а також граничні

значення індикаторів, при перевищенні яких положення системи може значно змінитися. Зупинимося на цьому докладніше.

Кожна з галузей (виробничий сектор, конкретне підприємство) виробничої сфери регіону в певному перерізі конуса робить деяку групу товарів, що відповідає одному з чотирьох етапів S-подібної кривої розвитку товару. Технологія виробництва й споживчі ознаки товару визначають перспективність подальшого розвитку галузі регіону. Однак це ще не все. Імовірність переходу в наступний стан залежить від безлічі складових і внутрішніх напружень між елементами всередині системи. Імовірність переходу може визначатися такими складовими, як показники кредитно-грошового обігу регіону (розміри й структура банківських кредитів, динаміка процентних ставок по кредитах і депозитах і т.п.), показники конкурентного середовища (рівень диференціації конкуруючих продуктів, наявність бар'єрів для входу на ринок, рівень фірм і т.п.), інфраструктура міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків регіону. Внутрішня напруженість системи формує під впливом показників концентрації і монополізації чисельність і розподіл господарюючих суб'єктів на регіональному ринку. Отже впливаючи з логіки квантово-економічного аналізу, для інвестицій у товарне виробництво певного етапу S-подібної кривої розвитку товару необхідно точно проаналізувати наявність "критичної маси" дрібних, середніх і великих підприємств, які працюють у даній галузі, плюс ступінь горизонтальної і вертикальної інтеграції фірм. Очевидно, що ребра конуса не будуть прямими лініями. Вони будуть ламаними щодо дискретних станів. Це вже буде не конус, за винятком переходу від стану S(1) до стану S(2). Однак тенденція розширення наступного перерізу буде зберігатися для даного "конуса".

Наступною фазою регіонального відтворення є розподіл. І тут одним з основних факторів є бажання і можливість програмувати процес розвитку регіону з боку місцевих і центральних органів влади. Беручи участь у відтворювальному процесі регіону, інвестор повинен враховувати цей фактор щодо впливу його на попередній фактор. Розглядаючи "конус" і попереднє його

поняття, можна зробити наступний висновок. Відсутність інформації і сприйняття її з боку інвестора щодо стратегічного плану розвитку регіону, затвердженого органами влади, неможливість провести ситуаційний аналіз системи місцевого керування може міняти тривалість переходу від одного перерізу конуса до іншого. Тобто відстані між станом $S(t)$ і $S(t+1)$, $S(t+2)$ і $S(t+3)$ можуть бути різні. Більше того, імовірності переходу від одного стану до іншого теж різні (аж до "малоймовірних"). Тому фактор програмованості й ситуаційної оцінки діяльності органів влади може видозмінити або скасувати взагалі плановані інвестиції в даний регіон. З'являється нове доповнення до методики складання сценарію. "Конус" по осі при переході від одного перерізу до іншого може мати розриви, тобто неприпустимі стани для інвестування.

Черговою фазою регіонального відтворення, в якій бере участь суб'єкт інвестування, є обмін. Як основний фактор виділяємо фактор розвитку торгівлі, що включає цілий ряд показників. Першим кроком аналізу є розбивка цього фактора на три складові:

- стан розвитку внутрішньорегіональної торгівлі;
- стан розвитку міжрегіональної торгівлі;
- стан розвитку зовнішньоекономічної торгівлі.

Інвестиційна привабливість регіону з погляду участі у виробництві й розподілі може зіштовхнутися з проблемою недостатньо розвинутої або занадто монополізованої інфраструктурою оптової або роздрібною торгівлі. Це може вимагати: створення нової інфраструктури торгівлі, "виходу" на торговельні мережі інших регіонів, використання "напрацьованих" зв'язків посередників як усередині регіону, так, наприклад, і в зовнішньоекономічній торгівлі. Це передбачає:

- додаткові інвестиції, не передбачені планом;
- внесення змін в етапи реалізації;
- додаткові доробки товару з урахуванням різних станів інфраструктури торгівлі;
- і т. ін.

Розглядаючи "конус" як модель аналізу програм інвестиційного розвитку регіону, необхідно доповнити ще один вектор (ступінь свободи) змін, відповідно можливого прогнозу - відбиття отриманого конуса на три стани й вимог, що створилися, з боку внутрішньорегіональної, міжрегіональної і зовнішньоекономічної торгівлі. Тобто "конус" одержує додатково три відображення, що дозволяє зробити цілий ряд зрізів (станів системи виробничої сфери), які споконвічно є "провальними" або потребують інших інвестицій. Як показники, що формують сприятливу/несприятливу кон'юнктуру торгівлі, можна навести: обсяг і динаміка обороту оптової і роздрібної торгівлі, співвідношення попиту та пропозиції на ринку, обсяг, динаміка й структура ввозу й вивозу товару, динаміка й структура товарних запасів, оптових і роздрібних цін, показники розвитку торговельної інфраструктури й т.п.

Важливими показниками привабливості ринку регіону є висока місткість ринку товарів і послуг, обсяг, структура й динаміка грошових витрат і доходів населення, наявність каналів інформаційного зв'язку між виробником і споживачем. Фаза споживання у відтворювальному процесі регіону пов'язана насамперед зі сприйняттям ринку (населення регіону й т.д.) товару, виробленого конкретною фірмою. Якщо це новий товар, то інвестор повинен бути готовий пройти всі етапи сприйняття "товару-новинки" з боку споживача (класично - п'ять). За умови, що інвестуються засоби у вже існуючий товар, можливий компроміс щодо ринкової політики з конкурентами або монополізація виробництва в регіоні. У кожному разі фактор "ринок споживача" є основним на фазі споживання. Чисто формально можна весь ринок розбити на сегменти: ентузіасти, новатори, рання більшість, пізніша більшість, консерватори. Далі, щодо ринку споживачів треба будувати додатковий вектор змін і на нього накладати три проекції "конуса". Можна проаналізувати інший варіант. Коли ми не розглядаємо непрямий зв'язок між рівнем розвитку продукту, здійснюваного існуючою технологією регіональних підприємств, і етапами готовності ринку. Цей непрямий зв'язок визначає, що рівень розвитку ринку встановлює, на якій стадії розвитку повинна бути фірма

(включаючи всі елементи внутрішнього середовища організації). Етап розвитку фірми, у свою чергу, показує, з яким типом продукту дана фірма може працювати. Розглянемо пряму залежність між рівнем розвитку ринку й рівнем розвитку продукту, що виражається в тому, що недостатній рівень розвитку пропонованого товару стримує розвиток регіонального ринку. Отже, можливе переломлення цілей інвестування, вкладення інвестиційних засобів не в розширення виробництва вже існуючого товару, поліпшення його властивостей, відкриття виробництва нового товару, а в створення середовища для розвитку знання-базованого бізнесу в регіоні. Знання-базований бізнес - це не тільки залучення споживачів у процес навчання і розвитку своїх здатностей з освоєння більше зроблених товарів. Це також постійна генерація нових типів мереж і зв'язків. Споживач, підприємство, органи регіональної влади стають "осередками" різноманітних мереж. Потік інформації і знань змушує учасників мереж самих ставати генераторами нових зв'язків, тобто мереж. Суб'єкти регіонального ринку "обплутуються" "знаннями - інформаційною павутиною". При цьому вони стають не просто користувачами цієї "павутини мереж", але й активними учасниками поширення зв'язків через мережу з іншими регіонами й країнами.

Для товарів масового споживання саме стадія розвитку ринку спричиняє обсяг інвестицій у розвиток товару. Позитивна динаміка ринку моментально відбивається на бажанні компаній і банків як регіонального, так і зовнішнього рівня інвестувати засоби в розробку наступних, більш розроблених версій товару.

Участь інвестора на фазі споживання регіонального відтворювального процесу в реалізації знання-базованого бізнесу дозволить "скоротити" розміри перерізів "конуса", припускати більше "плавний" напрямок ребер, зменшити кількість розривів у головній осі конуса. Отже з погляду сценарію розвитку подій, ситуації в кожному зі станів системи стають більше керованими й прогнозованими [122]. Це пояснюється зростанням кількості зв'язків суб'єктів регіонального ринку, підвищенням зацікавленості в ефективності обміну

інформацією їхній взаємодії і, в остаточному підсумку, більш високим рівнем консолідації.

Підводячи підсумок вищевикладеному, треба сказати, що підтверджено необхідність розробки системи якісного аналізу інвестиційної привабливості регіону, окремих галузей його виробничої сфери. Цей якісний аналіз, будучи етапом, що передає роботам з формування програм і бізнес-планів розвитку регіону, розглядає не тільки статистику соціально-економічних показників діяльності, але й досліджує еволюцію основних факторів регіонального відтворювального процесу. Виділяються зони (сектори), в яких спостерігається несумісність етапів розвитку основних факторів життєдіяльності регіону, тобто "неприпустимі сегменти". Інвестування в ці сегменти приречено на провал. Як це не сумно, таких сегментів більше, ніж припустимих. Тому виявлення припустимих сполучень факторів виробництва, розподілу, обміну й споживання з погляду етапів їхнього розвитку допоможе уникнути багатьох помилок і розчарувань при розробці інвестиційних програм і проектів для конкретних регіонів. Використання апарата квантово-економічного аналізу й методу сценаріїв дозволяє [124] (у деякому значенні) формалізувати окремі етапи діагностики й аналізу перспектив розвитку регіону.

Практично не розглядалася безліч важливих факторів "участі" інвестиційних програм у життєдіяльності регіону. Такими є: відтворення трудових ресурсів, відтворення природних ресурсів і т.п. Цьому є пояснення. Окремий дослідник може тільки з більшим чи меншим ступенем вірогідності оцінити характер якихось конкретних процесів, пророчити зміну тих чи інших елементів на досить обмеженому тимчасовому відрізку. Із цих позицій неможливо не тільки прогнозувати подальше поведження системи в цілому, але й виділити ключові параметри, що визначають траєкторію розвитку.

Сучасний етап розвитку України характеризується зростанням соціально-економічних розходжень між регіонами, появою багатьох проблемних регіонів, дезінтеграцією звичного економічного простору, політичними змінами, ускладненням відносин між центром і регіонами. Будь-який процес у складних

системах протікає під впливом великого числа зовнішніх і внутрішніх факторів, що часто мають імовірнісний характер, а траєкторія розвитку системи виступає як результат взаємодії безлічі процесів. Регіон - це складна система й діагностика цієї системи, прогноз напрямку її розвитку часто залежить від змін зовнішніх факторів. Отже для керування процесом розвитку регіону необхідно використати методологію ситуаційного аналізу.

2.5. Використання експертних оцінок у програмуванні розвитку регіону

Основні етапи стратегічного планування, які пропонує класичний менеджмент, полягає в послідовній реалізації етапів. Кожний з етапів - це певна послідовність робіт. Змістом закінчення кожного етапу є підготовка й оформлення відповідним чином інформації для аналізу й початку робіт наступного етапу стратегічного планування. Більше того, зв'язок між етапами стратегічного планування припускає не тільки передачу інформації, але й ухвалення управлінського рішення. У роботі [39], опускаючи частковості, весь процес стратегічного планування поданий у вигляді послідовності наступних етапів:

- вироблення місії;
- визначення структури цілей;
- проведення управлінського обстеження сильних і слабких сторін організації;
- вибір стратегії і розробка стратегічного плану;
- визначення елементів формального планування;
- реалізація стратегічного плану;
- формування бюджету;
- визначення організаційної структури відповідно стратегічним цілям;
- контроль, аналіз результатів і коректування стратегії.

На кожному "переході" від одного етапу стратегічного планування (СП) до наступного можливі кілька варіантів прийняття рішень. Прийняття рішень при "переході" залежить від обсягу і якості тієї інформації, що підготовлена на попередньому етапі. Для особи, яка приймає рішення (ОПР) щодо наступного етапу, можливі наступні основні варіанти:

- 1) ухвалити рішення щодо початку наступного етапу робіт;
- 2) вимагати додаткової інформації для продовження робіт зі стратегічного планування;
- 3) провести агрегацію й структурузацію інформації для якісного аналізу;
- 4) "відкинути" запропонований варіант (варіанти) і повернути на доробку, тобто повернутися до розгляду декількох попередніх етапів;
- 5) ухвалити рішення про закриття робіт (самий гірший варіант) через високий ступінь ризику, більших витрат на проведення робіт, зміни бізнес-курсу керівництва регіону й т.п.

Процес розробки стратегічного плану може тривати досить довго, особливо якщо цей процес з волі регіонального керівництва виконується "не формально", а дійсно припускає бачення перспектив розвитку в майбутньому. Методологія стратегічного керування і конкретні методи розробки стратегічного плану містяться в багатьох наукових джерелах. Стратегічне керування йде від глобального подання організації, її цілей і способів їхнього досягнення. Мета надалі конкретизується, економічно обґрунтовується, втілюється у вигляді планів, процедур, правил і завдань. Шлях від вироблення стратегії розвитку до його втілення у вигляді політики, оперативних планів і завдань досить великий. Стратегічне керування сьогодні використовується далеко не у всіх районах, які складають адміністративно-територіальні одиниці регіону, а там, де воно дійсно використовується, можливі "нестиковки" між оперативно прийнятими рішеннями й рішеннями стратегічного характеру. Якщо економіка нестабільна, то більш корисні моделі, за допомогою яких

можуть бути зроблені короткострокові прогнози на період безпосереднього планування.

Як і споживачі, виробники прагнуть ставити й досягати короткострокових цілей. Нестабільна ситуація адаптує орієнтацію на окремі напрямки й перспективи діяльності, диктує необхідність реалізації однохвилинних інтересів. Як наслідок, росте увага до операційної ефективності, системи побудови поточного контролю.

Ситуаційний підхід у керуванні соціально-економічними системами як споконвічна точка розвитку керування виходить з конкретної ситуації. Це є деякою мірою протилежністю методології стратегічного керування. Ситуаційний аналіз відштовхується від поточних проблем, що виникають у реальній діяльності регіональних організацій, за якими повинне бути прийняте управлінське рішення. Ситуаційний аналіз дозволяє не обмежуватися ухваленням рішення в конкретній управлінській ситуації, а, використовуючи накопичений досвід, екстраполяцію подій, що відбулися, встановлюючи тенденції і закономірності динаміки факторів розвитку, більш обґрунтовано приймати довгострокові управлінські рішення. Це стосується і коректування стратегічних цілей компанії.

В основу ситуаційного підходу покладено ситуаційний аналіз. Цей аналіз включає набір технологій підготовки, прийняття, реалізації і контролю управлінських дій. В основі цих дій лежить аналіз окремо взятої управлінської ситуації. Підбиваючи підсумок попередньому міркуванню, можна сказати, що розробка стратегій йде від загальних "напрямків діяльності" до конкретних процедур їхнього втілення. Технології ситуаційного аналізу спрямовані на адаптацію керування від конкретної ситуації до реалізації загальних завдань.

Ситуаційний аналіз систем керування спирається на те, що в економічній діяльності регіону (особливо однієї галузі в різних регіонах) є багато загального. У той же час кожна ситуація, що вимагає управлінського рішення, індивідуальна, і необхідно формувати специфічні правила регулювання існуючою "реальністю". У ситуаційному аналізі розроблений набір технологій,

методів, прийомів, які підходять не тільки для однієї, окремо взятої ситуації ухвалення рішення, але й для цілого класу ситуацій. Однак тільки цілеспрямовано проведений з використанням методів експертного оцінювання аналіз саме конкретної ситуації, що склалася на момент ухвалення рішення, дозволяє керівництву вибрати ту чи іншу управлінську технологію. Унікальні методи, прийоми, рішення дозволяють досягти тієї мети, що становить стратегічний напрямок діяльності всієї соціально-економічної системи. Та сама стратегічна мета (наприклад, розширення ринку збуту виробленої в регіоні продукції) може бути реалізована по-різному. На якому з методів краще зупинитися - це вже результат ситуаційного аналізу, що враховує стан ринку, дії конкурентів, виробничі потужності, трудові ресурси й т.д.

Немає рації протиставляти ситуаційний підхід і методи стратегічного керування. Ситуаційний підхід намагається погодити конкретні прийоми й процедури з конкретними ситуаціями, щоб досягти цілей компанії найбільш ефективним способом. Найбільш продуктивним є конструктивне об'єднання стратегічного підходу до керування і ситуаційного аналізу поточної діяльності сучасних організацій.

Повернемося до основних етапів стратегічного планування. Очевидно, що виходячи з принципу стійкості системи, зворотним зв'язком для всього процесу стратегічного планування є етап контролю, аналізу й коректування стратегії. Виділимо чотири перших етапи стратегічного планування для подальшого аналізу: вироблення місії, визначення структури цілей, проведення управлінського обстеження..., вибір стратегії й розробка стратегічного плану. Для зручності аналізу об'єднаємо ці етапи в три з відповідним перейменуванням. Схема стратегічного керування представлена на рис. 2.22 і припускає виділення трьох початкових етапів для подальшого аналізу.

На рис. 2.22 подана умовна схема процесу розробки соціально-економічної стратегії організації. Для нас важливо розглянути три етапи стратегічного планування: етап А, етап В, етап С. Треба виявити яким чином ситуаційний аналіз "консолідує" з процедурою стратегічного планування.

Перехід від етапу А до етапу В (далі всі етапи формування стратегічного плану будемо позначати буквами, рис. 2.22) формує дві можливі ситуації:

- готовність до реалізації цілей;
- неготовність до реалізації цілей (виникає завдання аналізу "неготовності").

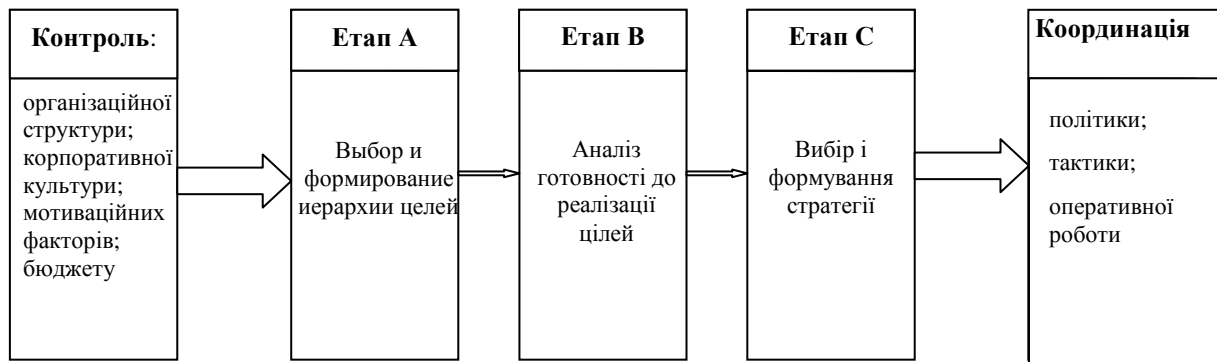


Рис. 2.22 Складові етапів стратегічного керування

Аналогічно можна розглянути аналіз переходу В С. Отже, існує чотири варіанти ситуаційного аналізу. Це представлено на рис. 2.23. У випадку ситуації нестачі інформації для ухвалення рішення є можливість знайти оперативне рішення. Якщо ж виявляється "неготовність" керуючій системі до реалізації етапів У і С, то необхідні або зміни в самій організації всієї діяльності (система планування, побудови структури, визначення мотиваційних факторів і т.п.), або зміни на етапі А. Тобто мета організації не відповідає її можливостям і наміченим перспективам. Сполучення ситуаційного аналізу й трьох етапів стратегічного плану наведемо на рис. 2.23.

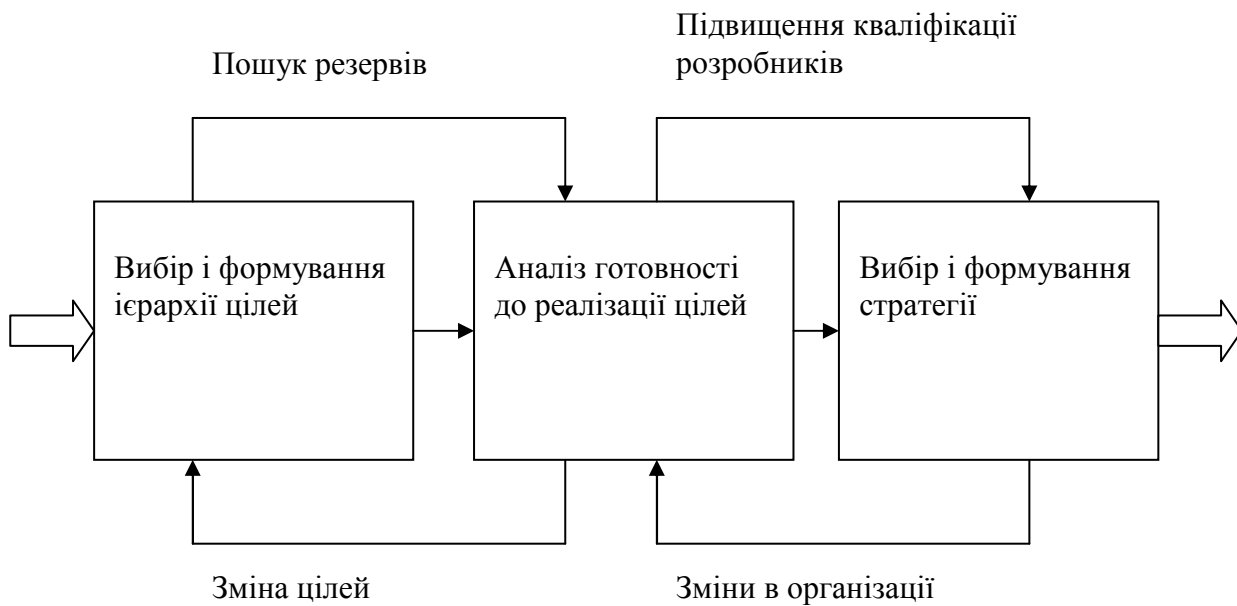


Рис. 2.23 Ситуаційний аналіз трьох етапів стратегічного планування

З рис. 2.23 видно, що виникають чотири можливих ситуації, які можуть бути актуальними для ЛПР з погляду просування "вперед":

- пошук додаткових резервів (1);
- підвищення кваліфікації розробників (2).

З погляду просування "назад", тобто "доробка" або "переосмислення" попереднього етапу:

- зміна цілей або їхньої ієрархії (3);
- зміни в організації (4).

На рис. 2.24 представлена загальна ситуація вибору.

Таким чином, ми визначаємо спільність глобального (стратегія) і локального (ситуація) для процесу стратегічного керування [126]. Головну роль при ситуаційному підході відіграє визначення ситуаційних змінних. Вони є основою до розуміння ситуації, а виходить, і до прийняття ефективних рішень. Варіантів рішень у ЛПР як мінімум п'ять (основних) на кожному переході до наступного етапу СП. Тому одна з розв'язуваних ситуаційним аналізом проблем - установлення факторів, що визначають розвиток ситуації.

Номер ситуації	Вибір і формування ієрархії цілей	Аналіз готовності до реалізації цілей	Вибір і формування стратегії
1	Пошук додаткових резервів		
2		Підвищення кваліфікації розроблювачів	
3	Зміна цілей або їхня ієрархія		
4		Зміни в організаційному механізмі керування	

Рис. 2.24 - Послідовність ситуації прийняття рішень

Розробка й вирішення наведених завдань ставить на порядок денний цілий ряд питань, пов'язаних з одержанням, аналізом і обробкою кількісної і якісної (нечислової) інформації при керуванні різними аспектами СП. У процесі керування часто виникають завдання, які вимагають колективного рішення, або вироблення рекомендацій ЛПР. Для цього використовують висококваліфікованих фахівців - експертів, які володіють необхідним досвідом і знаннями в тій області, де управлінське рішення повинне бути прийняте. Одне з основних джерел управлінської інформації - інформація, одержувана від експертів. Тому професійне володіння технологіями експертного оцінювання, що дозволяють зробити одержання, обробку й аналіз експертної інформації більше надійним і обґрунтованими, нерідко є визначальним чинником ефективного керування.

Аналіз ситуацій 1-4, наведених на рис. 2.23, при реалізації трьох початкових етапів СП може вимагати залучення не тільки розробників цих етапів, але й фахівців-експертів. ЛПР, як правило, зацікавлено в залученні експертів, тому що виникнення наведених ситуацій - це вже не "штатний"

варіант ухвалення рішення. Такі ситуації вимагають нетривіального підходу, а рядовим виконавцям нерідко складно вийти за "рамки" звичної організації робіт. Отже виникає завдання організації і проведення експертиз. ЛПР повинне чітко представляти можливості й рамки експертних технологій, орієнтуватися в методах вироблення колективних (групових) рішень. Це дозволить йому чітко формулювати постановку завдання експертної комісії з пошуку варіантів дозволу проблемної ситуації. Експертний висновок може виявитися тією "останньою цеглинкою", що остаточно добудує "будинок рішень" для конкретної ситуації процесу стратегічного керування.

На сьогодні існує досить різноманітний набір спеціально розроблених технологій одержання експертної інформації й форм її подання. Докладний опис цих методів можна знайти в [42]. Ми тільки наведемо їхній перелік і короткі характеристики.

Технології одержання експертної інформації:

I. Анкетування. Анкета - це певним чином організований набір питань, відповіді на які дозволяють одержати інформацію про об'єкт проведення управлінського аналізу.

II. Метод комісій. Полягає у відкритій дискусії з обговорюваної проблеми для вироблення єдиної думки експертів.

III. Метод суду. Використовує аналогії із судовим процесом.

IV. Метод мозкової атаки. Один з найбільш застосовуваних методів проведення експертизи. Основне його завдання - виявлення нових ідей.

V. Метод Дельфі. Являє собою групу методів, об'єднаних загальними вимогами до організації експертних процедур і форми одержання експертних оцінок.

VI. Метод вирішальних матриць. Використовується для організації і проведення складних експертиз. Він знайшов застосування при вирішенні проблеми планування засобів на фундаментальні дослідження, може застосовуватися й при проведенні експертиз складних систем в інших областях.

VII. Метод прогнозного графа. Це метод експертиз складних систем, використовуваних при прогнозуванні.

VIII. Метод сценаріїв. Сценарії дозволяють з тим чи іншим рівнем вірогідності визначити можливі тенденції розвитку, взаємозв'язку між діючими факторами, одержувати можливі стани, до яких може прийти ситуація під впливом тих або інших впливів.

Експертна інформація може мати кількісний або якісний характер. Коротко перелічимо форми подання експертних оцінок.

Кількісні експертні оцінки включають:

- 1) безпосередні кількісні оцінки;
- 2) метод середньої точки;
- 3) метод Черчмена-Акофа;
- 4) метод лотерей.

Якісні експертні оцінки включають;

- 1) експертну класифікацію;
- 2) метод парних порівнянь;
- 3) метод векторних переваг;
- 4) дискретні експертні криві.

Ухвалення управлінського рішення завжди поєднано з урахуванням багатьох факторів, його наслідки, як правило, зачіпають багато аспектів діяльності компанії. Особливо це стосується такого важливого рішення, як формування стратегії розвитку організації. Тому в якості ще одного найважливішого фактора розглянемо етапи еволюції організації (життєвого циклу розвитку компанії).

Відповідно до теорії розвитку організація у процесі своєї життєдіяльності проходить кілька етапів розвитку. Причому здатність організації досягати своїх цілей і, більше того, "виживаність" самої організації залежить від своєчасного діагностування з боку керуючих (ОПР), та на якому етапі життєвого циклу перебуває організація [38]. Кожний з етапів життєвого циклу відбивається на всіх аспектах діяльності організації і її складових елементів. Фактор етапу

розвитку організації робіт є визначальним для ОПР при побудові системи керування. З погляду ситуаційного підходу система керування стратегічним розвитком регіону має бути динамічною й мінятися залежно від змін, що відбуваються як у зовнішнім середовищі, так і в середовищі учасників регіонального планування. Необхідно, щоб адаптація моделі керування відбувалася постійно. Якщо принцип адаптації не дотримується, то ОПР неминуче зіштовхнеться із ситуацією кризового розвитку реалізації стратегії, що неминуче приведе до погіршення показників її діяльності. В остаточному підсумку, механізм організації і контролю етапів виконання плану покаже свою неефективність.

Процес формування стратегії розвитку відбувається не взагалі в якійсь організації, а в конкретному регіональному керуючому органі, робота перебуває на конкретному етапі життєвого циклу розвитку. Тому методи керування процедурою розробки стратегічного плану повинні бути "прив'язані" до конкретного етапу циклу розвитку. Своєчасний моніторинг змін у системі керування з боку менеджерів і адаптація процедур прийняття рішень, що відповідають етапу розвитку, дозволить ОПР уникнути багатьох помилок і втрат від неправильно обраного варіанта дій.

Ми не будемо зупинятися на відомих положеннях теорії розвитку життєвого циклу організації. Відзначимо, що існує багато цікавих систем. У них автори виділяють ті або інші функції керування, аналізують їхню динаміку й визначають різні аспекти життєдіяльності організації, що залежать від цих функцій. Для нашого випадку цікавим є приклад використання кривої І. Адизеса, що тепер активно аналізується як теоретиками, так і практиками менеджменту [127]. В 1972 р. І. Адизес описав 10 етапів життєвого циклу будь-якої організації й теорію керування ними. Він вважав, що будь-яка організація завжди розвивається за синусоїдою. Теорія сама по собі дуже популярна й переказується різними фахівцями по-різному. Основні фактори, динаміка яких розглядається в цій моделі, - це керованість (контрольованість) і гнучкість організації.

Розглянемо наступну постановку завдання. Яким чином кожний з етапів життєвого циклу розвитку (ЖЦР) організації за кривою І. Адизеса впливає на вибір технологій одержання експертної інформації, якщо ОПР займається ситуаційним аналізом керування процесом виконання робіт трьох етапів стратегічного планування? Досліджуються початкові етапи стратегічного керування:

- А - вибір і формування ієрархії цілей;
- В - готовність організації до реалізації цілей;
- С - вибір і формування стратегії.

Перший етап - це період вироблення основних положень програм регіонального розвитку. Це етап підприємців-ініціаторів розвитку бізнесу в регіоні і стратегів, які в стані оцінити ресурси, необхідні не тільки для втілення цілей, але й для подальшого продовження справи, коли мета вже буде втілена.

Для спрощення тут і надалі перехід від етапу стратегічного планування А до етапу В будемо позначати $A \rightarrow B$, від В до С - відповідно $B \rightarrow C$. Ситуації, що виникають при ухваленні управлінського рішення згідно з рис. 2.23, як і було позначено раніше, - 1, 2, 3, 4.

Очевидно, що для даного етапу найбільш прийнятними будуть такі варіанти залучення експертної інформації:

$A \rightarrow B$

Ситуація 1: Метод мозкової атаки з використанням якісних оцінок.

Ситуація 3: Метод комісії, використовуючи якісні оцінки.

$B \rightarrow C$

Ситуація 2: Анкетування, використовуючи якісні й частково кількісні оцінки.

Ситуація 4: Метод суду, використовуючи якісні оцінки.

Другий етап - дитинство. Коло проблем практично визначлося. Організація робіт остаточно оформилася. Діяльність поступово починає регламентуватися, хоча до повної формалізації ще далеко. Відбувається розширення учасників і зацікавлених сторін у розробці й реалізації програм.

A→B

Ситуація 1: Метод мозкової атаки, метод комісій, використовуючи якісні оцінки.

Ситуація 3: Метод комісій, використовуючи якісні оцінки.

B→C

Ситуація 2: Анкетування і метод комісій, використовуючи якісні й кількісні оцінки.

Ситуація 4: Методи мозкової атаки, суду, комісій, використовуючи якісні й кількісні оцінки.

Третій етап - швидке зростання. Обсяг робіт швидко зростає, формується ієрархія управлінської структури. Визначається основний склад учасників реалізації програми, які починають відігравати істотну роль у прийнятті кардинальних рішень крім адміністрації регіону. Вище керівництво програми все більше переміщує центр своєї уваги від оперативної діяльності до контролю економічних показників. Якщо на перших двох етапах розвитку організації робіт формування стратегії в більшості випадків мало неформальний характер і часто "перебувало в голові" у керівника, то на даному етапі процес стратегічного планування формалізований і ним займається певне коло керівників і виконавців. Зростає "ієрархічність" цілей.

A→B

Ситуація 1: Метод комісій, метод вирішальних матриць, використовуючи кількісні оцінки й частково якісні.

Ситуація 3: Метод Дельфі, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

B→C

Ситуація 2: Анкетування і метод комісій, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

Ситуація 4: Метод сценаріїв, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

Четвертий етап - зрілість. Програмування діяльності має багатоплановий характер. Нові напрямки діяльності (нові цілі) оформляються у вигляді проектів. Контролююча функція зростає. Втрачається гнучкість у прийнятті

рішень, тому що практично все регламентовано й формалізовано. Інноваційність вимагає певних зусиль щодо подолання опору з боку бюрократичних структур. Може зростати розрив між адміністрацією програми й рядовими виконавцями. Система планування повністю формалізована. Процес може розвиватися досить довго й переходити в більш ефективну стадію розвитку.

$A \rightarrow B$

Ситуація 1: Метод вирішальних матриць, використовуючи кількісні оцінки.

Ситуація 3: Методи сценаріїв, прогнозних графів, використовуючи кількісні й частково якісні оцінки.

$B \rightarrow C$

Ситуація 2: Методи сценаріїв і Дельфі, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

Ситуація 4: Методи Дельфі, вирішальних матриць, прогнозного графа, сценаріїв, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

П'ятий етап - старість (цей етап не є обов'язковим, якщо організація робіт увесь час розвивається і адаптується). Питання стоїть про реструктуризацію системи керування роботами, тому що логічним завершенням цього етапу є прояв диспропорцій у показниках діяльності регіону, неефективність балансу відтворювального процесу. Підвищується бюрократизація у всіх сферах діяльності. Відбувається зниження інноваційної ініціативи з боку учасників програми. При гаданому благополуччі вирішуються тільки однохвилинні завдання.

$A \rightarrow B$

Ситуація 1: Методи суду, мозкової атаки, сценаріїв, використовуючи якісні й кількісні оцінки.

Ситуація 3: Методи анкетування, мозкової атаки, сценаріїв, використовуючи в основному якісні оцінки.

$B \rightarrow C$

Ситуація 2: Методи сценаріїв і Дельфі, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

Ситуація 4: Методи вирішальних матриць, прогнозного графа, сценаріїв, використовуючи кількісні і якісні оцінки.

Безумовно, що запропонований підхід не є однозначним. Адже й розподіл на етапи життєвого циклу організації є досить умовним і неможливо провести чітку межу, що відокремлює один етап від іншого. Те саме стосується і етапів розробки стратегічного плану - ця формалізація має загальний характер алгоритму дій, але не враховує паралельності виконання робіт. Ситуації 1-4, які запропоновані для аналізу, не вичерпують всіх існуючих варіантів, тут безумовно, можлива деталізація. Однак існує одне з найважливіших правил моделювання в керуванні: ступінь складності моделі не повинен перевищувати ступеня складності проблеми, для вирішення якої вона створена. Тому право вибору завжди залишається в ОПР.

Проведений аналіз можливих варіантів використання експертних процедур у процесі стратегічного планування можна подати у вигляді таблиці вибору (табл. 2.15).

Таблиця 2.15. - Можливі варіанти використання експертних процедур

Етапы ЖЦР	№ Ситуації	Технології одержання експертної інформації							
		Анкетування	Метод комісій	Метод суду	Метод мозкової атаки	Метод Дельфі	Метод вирішальних матриць	Метод прогнозного графа	Метод сценаріїв
I. Початок розробок	1	+			+				
	2								
	3		+						
	4			+					
II. Регламентація діяльності	1		+		+				
	2	+	+						
	3		+						
	4		+	+	+				
III. Швидкий ріст організації робіт	1		+				+		
	2	+	+						
	3					+			
	4								+
IV. Зрілість	1						+		
	2					+			+
	3							+	+
	4					+	+	+	+
V. Старість	1			+	+				+
	2					+			+
	3	+			+				+
	4						+	+	+

2.6. Організація планування реалізації цільових проектів розвитку регіону

Складність управління й кількість конфліктів при розподілі ресурсів в умовах мультипроектного середовища планування розвитку регіонального потенціалу досить висока. Традиційні методи управління проектами показують свою неефективність. Методологія теорії обмежень системи (ТОС), яка розглядається, дозволяє використовувати потужності та підстраховування, що заздалегідь закладені в план таким чином, щоб виконати зобов'язання по строках, бюджету й ресурсам.

Уявимо структуру виконання робіт процесу реалізації методології ТОС у вигляді блок-схеми (рис. 2.25) з відповідним визначенням проблеми.

Планування розвитку сукупного соціально-економічного потенціалу регіону складається з планування окремих проектів, які мають різні часові інтервали та ресурсне забезпечення. На емпіричному рівні об'єктивно необхідною умовою розробки програми розвитку регіону є відповідність між сполученими елементами проектів різного функціонального призначення з різною розмірністю. Сполучені елементи системи складають структуру економіки регіону, яка періодично змінюється під дією різних факторів, наприклад, таких як політика керівництва держави, регіону, області, району; можливості втілення науково-технічного прогресу, тенденцій зміни потреб суспільства і т. ін. Від одних пропорцій економіка переходить до інших, тобто розвивається циклічно. Ресурс, що звільняється на якомусь етапі програмування, частково або повністю використовується в період загального часу планування для всього регіону.

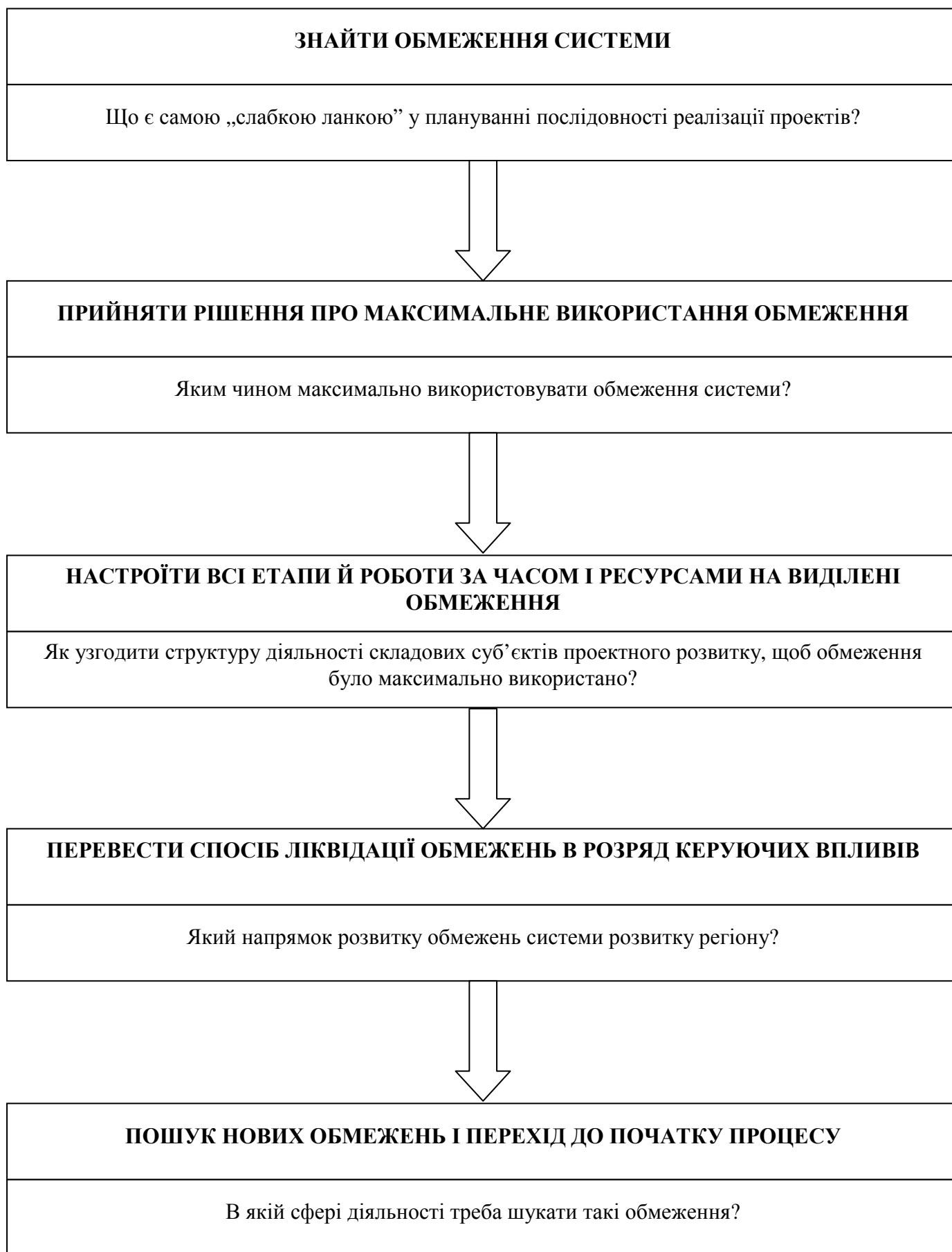


Рис. 2.25. Процес реалізації ТОС

Питання, яке постійно виникає перед керівництвом регіону, це починати нові проекти чи ні? Наскільки ефективно будуть використані результати проекту для загального потенціалу регіону? Які нові ринкові можливості реалізують проект, як швидко вони будуть втілені? Питання протилежного плану. Чому іноді складно починати нові проекти? Тому що перш за все необхідно виконати ті проекти, зобов'язання за якими були прийняті раніше. Чим більше проектів знаходиться одночасно в регіональній системі, тим більша небезпека того, що ресурсів не вистачатиме. Буде виникати конфлікт пріоритетів.

Визначимо основні аспекти реалізації теорії обмежень систем при плануванні розвитку регіону. Методологічно систему постійного поліпшення процесу управління можна подати у вигляді послідовності робіт з аналізу й синтезу ситуаційних змінних (рис. 2.26).



Рис. 2.26. Послідовність робіт реалізації системи постійного поліпшення управління

Нижче наведена загальна схема ТОС у рамках процедури планування та організації виконання проектів регіонального рівня (рис. 2.27).

Для формального описання розглянутої процедури зафіксуємо деякі припущення відносно часу й ресурсів, які визначають порядок реалізації проектів у мультипроектному середовищі.

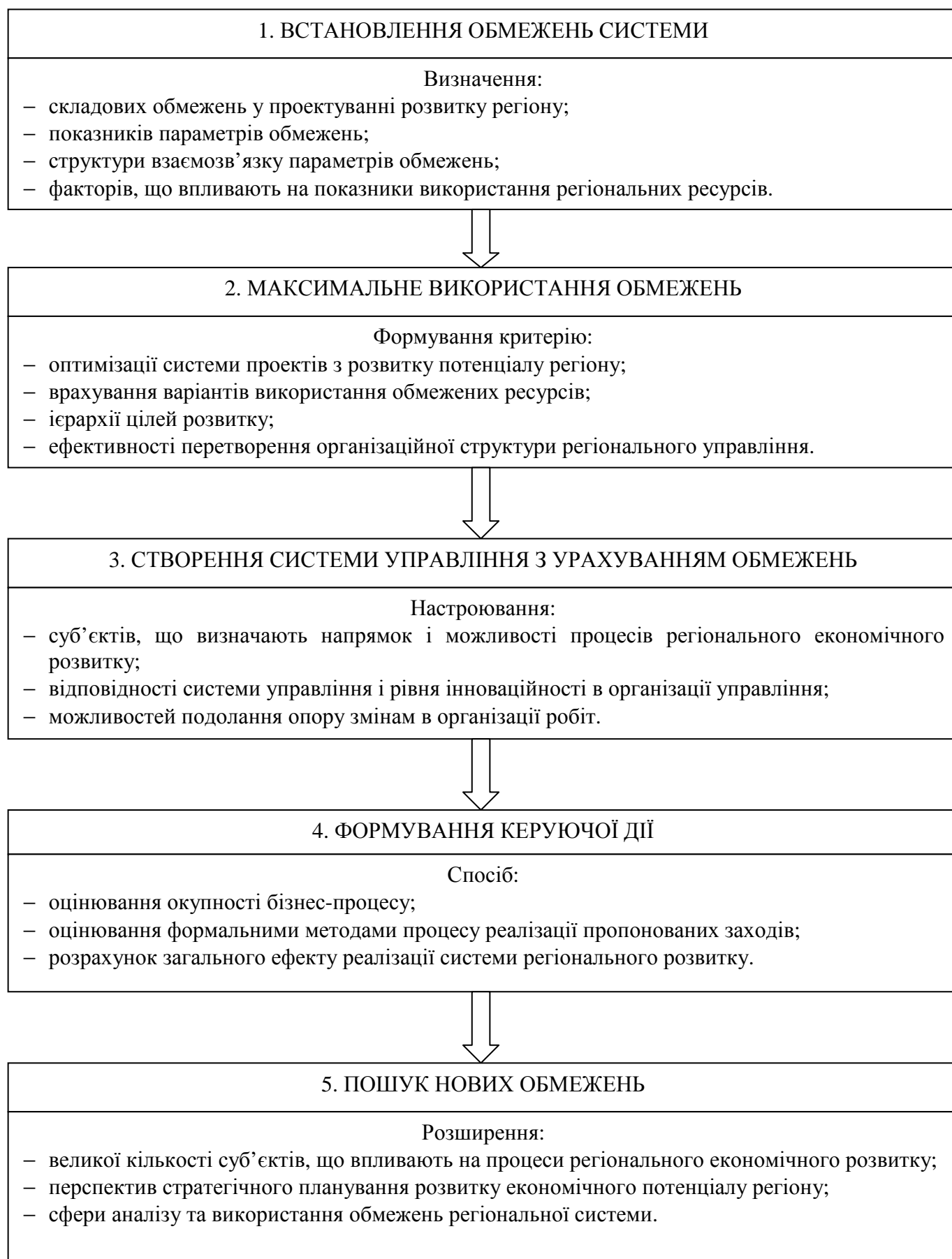


Рис. 2.27. Регіональне управління проектами

Позначимо T як загальний період планування реалізації регіональних проектів, T_j – період реалізації j -го проекту, що планується; $j = 1, \dots, l$; T і T_j початково фіксуються в кінцевій точці реалізації. Вони є дискретними величинами, які визначаються довжиною етапів реалізації конкретного проекту і всього плану розвитку регіону в цілому. Передбачається, що довжина етапів реалізації проектів з використання ресурсів регіону є незмінною величиною (фіксується початок і закінчення періоду); t_i – позначає довжину етапу реалізації проекту; i – номер етапу реалізації проекту ($i = 1, \dots, n$). Отже для кожного проекту j ($j = 1, \dots, l$) $t_i - t_{i-1} = \text{const}$.

Загальна кількість етапів розподілу ресурсів позначимо K . Для будь-якого проекту $n \leq K$. Часовий період використання ресурсів на будь-якому етапі планування i є постійним для всіх проектів, які розглядаються у загальній системі. Тобто довжина етапів споживання регіональних ресурсів, які плануються, однакова в рамках етапів, що визначають загальну програму регіонального розвитку.

R – обсяг ресурсів, що визначають економічний потенціал регіону, коли $R = \{R_1, \dots, R_m\}$ – безліч обсягів різноманітних типів ресурсів регіону (m – кількість ресурсів). Передбачається, що безліч ресурсів, що використовуються в період t_i , визначено й зафіксовано.

Існує очевидне обмеження, при якому обсяг затребуваних ресурсів у певний період $(t)_{\kappa}$ по кожному j -му проекту не повинен перевищувати загального обсягу ресурсів $R(t)_{\kappa}$ регіону, що існує (запланований) на даний період часу, тобто

$$R(t)_{\kappa} \geq \sum_{p=1}^m \sum_{j=1}^l R_{p,j}^{\kappa} \quad (\kappa = 1 \div d), \quad (2.3)$$

де $R_{p,j}^{\kappa}$ – обсяг p -го ресурсу, затребуваний j -м проектом у запланованій послідовності κ .

Враховуючи, що регіональне планування здійснюється завжди в мультипроектному середовищі, черговість виконання етапів проектів визначається «можливістю доступу» до визначеного обсягу ресурсів. Отже

ресурс стає головним обмеженням системи управління розвитком потенціалу регіону. Треба визначити «слабку ланку» всього ланцюга реалізації плану. Формалізуючи поняття в даному контексті, введемо критерій пошуку вирішення задачі першого етапу системи ТОС. Позначимо $L(R)_k$ як потенціал ресурсного забезпечення регіону в період планування k -го етапу реалізації проектів регіону. Враховуючи вираз (2.3), запишемо наступний критерій виявлення обмеження системи:

$$L(R) = F\left(\sum_{p=i}^m \sum_{j=1}^l R_{p,j}^k\right) \rightarrow \max(k = 1 \div d). \quad (2.4)$$

Тоді задача реалізації процесу пошуку обмеження системи на першому кроці ТОС визначається так: знайти номер етапу $k(k=1 \div d)$, коли значення

$$L(R)_k = \max. \quad (2.5)$$

Отже рішення (2.5) дозволяє встановити номер етапу планування реалізації проектів. Позначимо його як e ($e \in k$), який визначає основне обмеження системи. k – є множиною номерів етапів планування. Визначення e дозволяє перейти до блоків 2 і 3 (рис. 2.27).

Розглядаючи реалізацію блоку 2 (рис. 2.27), перш за все необхідно сформулювати критерій вибору проектів, які будуть забезпечені ресурсами на етапі e . Таким критерієм може бути ранжування проектів за часом закінчення, тобто проект, який закінчується раніше, має пріоритет в отриманні ресурсу. Другий варіант – ранжування проектів за ступенем важливості для розвитку потенціалу регіону. Пріоритетність в отриманні ресурсів, як правило, визначається методами експертних оцінок [126,128]. Варіанти формування критерію вибору визначаються організаційною структурою регіонального управління.

Визначимо $\Pi(j)$ як множину всіх підмножин безлічі j . Завдання пошуку набору «пріоритетних» проектів зводиться до побудови відображення V :

$$\Pi(j)^m \rightarrow \Pi(j),$$

де m – кількість ресурсів [128].

Критерієм вибору є вираз

$$P(j)_e^{opt} = \{P(j) | L(R)_e \leq 0, e \in k\}, \quad (2.6)$$

де $P(j)_e^{opt}$ – оптимальний набір проектів за планом, які використовують ресурси $R = \{R_1, \dots, R_m\}$ на етапі e .

Рішення за критерієм (2.6) дозволить перейти до задач блоку 3 (рис. 2.27). Необхідно «перерозподілити» вимоги до ресурсів R відносно відображення V на етапах планування, коли $e \notin k$. Отже, можливе зростання періоду реалізації проектів з множини $P(j)_e^t$:

$$P(j)_e^t = \{P(j) | P(j)_e^t \notin P(j)_e^{opt}\} \quad . \quad (2.7)$$

Відносно блоку 4 (рис. 2.27) – треба перевести обмеження до розряду керуючих дій.

Введемо ще одне припущення, виходячи з виразу (2.3):

$$\sum_{k=1}^d R(t)_k \geq \sum_{k=1}^d \sum_{p=1}^m \sum_{j=1}^l R_{p,j}^k \quad . \quad (2.8)$$

Для переведення обмеження на етапі планування e необхідно скласти послідовність критеріїв оптимізації розподілу ресурсів, що визначається ієрархією цілей розвитку регіону. Наприклад, за початковий критерій розподілу ресурсів може виступати оцінка окупності бізнес-проекту, строки реалізації проектів, рівень ризику ефективності використання ресурсів і т.ін. Спрощуючи ситуацію, виберемо за початковий критерій пріоритетність проектів з погляду розвитку потенціалу регіону. Отже процес керування можна подати у вигляді такої процедури:

Крок 1. Робиться впорядкування проектів j ($j=1 \div n$) за ступенем важливості з точки зору пріоритетів розвитку регіону.

Крок 2. Робиться планування розподілу ресурсів R на етапі $e-1$, коли послідовність задоволення в ресурсі $R_{h,j}^{e-1}$ визначається ранжуванням проектів. Необхідно знайти таку підмножину $P(j)_{e-1}$, яка задовольняє таким умовам і

припущенням. Нехай $S(j)$ множина на $\Pi(j)$, їх визначимо як припустиме (іноді їх називають „порядками денними” або „бюджетними підмножинами”) в плані формування черговості підмножин [129], тобто кожна наступна підмножина з $\Pi(j)$ включає всі пріоритетні проекти попередньої підмножини. Функцією вибору (ФВ) назвемо відображення $S(j) \rightarrow \Pi_{(j)}^{portion} \subset S(j)$, яке ставить у відповідність будь-якій множині $S(j) \in \Pi(j)$ підмножину „пріоритетних” проектів $\Pi_{(j)}^{portion}$. Думка групи організаційної структури управління зображується кінцевою послідовністю $\Pi_{(j)}^{portion} = \Pi^p(j_1), \Pi^p(j_2), \dots, \Pi^p(j_c)$. Сформуємо постановку задачі як необхідність знайти

$$\Pi(j)_{e-1} = \{ \Pi(j)^{portion} \mid \Pi(j)^{opt} \in \Pi(j)^{portion} \}, \quad (2.9)$$

$$\text{коли } R(t)_{e-1} \geq \sum_{p=1}^m \sum_{j=1}^l R_{p,j}^{e-1}.$$

Крок 3. Очевидною є проблема, коли при виборі $\Pi(j)_{e-1}$ виникає ситуація

$$R(t)_{e-1} \neq \sum_{p=1}^m \sum_{j=1}^l R_{p,j}^{e-1}. \quad (2.10)$$

Це визначається перш за все вимогами технологічного процесу реалізації кожного з проектів j , тому, що ми визначили дискретність і рівнозначність довжини періодів планування етапів κ ($\kappa = 1, \dots, d$) $\forall j \in \Pi(j)$. Завдяки випадку (2.10) необхідний алгоритм формування такої підмножини $\Pi(j)_{e-1}$, коли вводяться додаткові критерії відбору проектів, які споживають ресурси R , наприклад, розширення множини $S(j) \in \Pi(j)$, або створення системи буферного захисту на критичному шляху, який визначає час виконання проекту [130]. Причому цей алгоритм повинен визначати єдині умови для всіх проектів, які беруть участь у програмі розвитку потенціалу регіону.

Крок 4. На цьому кроці планування можна „рухатися” у двох напрямках планування: розрахунок ресурсного забезпечення на період $e-2$, або $e+1$. З нашої точки зору більш оптимальним все таки є планування від початкового моменту, тобто формування бюджету розподілу ресурсів, виходячи з послідовності етапів планування $e, e-1, e-2, \dots, 0$. Ми не фіксуємо строки початку

проектів. Обмежувальним показником є строк закінчення проектів, обраних в блоці 1 (рис. 2.27). Виходячи з виразу (2.9), наступними критеріями, що визначають вибір проектів у плані розподілу ресурсів, будуть вимоги пошуку такої множини проектів, коли

$$\Pi(j)_{e-k} = \left\{ \Pi(j)^{portion} \mid \Pi(j)_{e-k-1}^{opt} \in \Pi(j)^{portion} \right\}, \quad (2.11)$$

$$\text{при } R(t)_{e-k} \geq \sum_{p=1}^m \sum_{j=1}^l R_{p,j}^{e-k}$$

з урахуванням $k = e-1, \dots, 0$.

Крок 5. Зміна етапів планування для всіх проектів j ($j = 1 \dots l$) по розподілу ресурсів R , коли $k = e+1, \dots, d$. Тобто здійснюються дії згідно з кроком 2 – кроком 3. У результаті реалізації цього кроку (5) можливе виникнення двох проблем:

- ситуація, коли ресурси на кожному етапі k не повністю затребувані через обставини дискретності інтервалів планування і умов технології виконання проекту;

- необхідність збільшення довжини й відповідності кількості етапів планування проектів $\Pi(j)_e^t$, $e = 1, \dots, d$, що завжди приводить до збільшення довжини реалізації всієї програми соціально-економічного розвитку регіону.

Перша ситуація (проблема) має кілька варіантів вирішення:

- перерозподіл пріоритетів строків реалізації регіональних проектів;
- визначення нової системи ієрархії регіональних проектів;
- зміна довжини інтервалів на кожному етапі планування;
- реалізація методів формування сценаріїв розвитку соціально-економічних систем [41].

Друга проблема лежить у площині „компромісу” між регіональними керівниками і керівниками проектів. Можливий пошук додаткових умов збільшення ресурсів за рахунок зовнішніх (відносно регіону) суб’єктів. Але це призведе до появи нового рівня обмежень. Отже, треба перейти до блоку 5.

Створення системи керуючої дії викликає необхідність розвитку сфери обмеження за умови, що попереднє було ліквідоване.

Блок 5 (рис. 2.27) передбачає розвинути обмеження системи. Якщо обмеження знаходиться всередині регіональної системи, цей блок, як правило, означає, що необхідно інвестувати в галузь обмеження чи розширити можливості трудових ресурсів, або знайти альтернативні способи для компенсування потужності ресурсів, в яких є дефіцит. Процес поліпшення всього ланцюга етапів планування шляхом поліпшення конкретного етапу *e* має своє логічне закінчення. Цей етап стає визначальним при плануванні розподілу ресурсів між проектами. У процесі реалізації плану через деякий час другий етап стає обмеженням. Отже необхідно формувати процес поліпшення з початку (блок 1, рис. 2.27). Головна небезпека переходу пошуку обмежень в нову сферу - це створення нових обмежень у політиці управління. Система планування була настроєна під існуюче обмеження і тепер, оскільки обмеження перейшло в нову сферу, система управління повинна істотно змінитися. На рис. 2.28 представлений склад суб'єктів, які формують регіональну економічну ситуацію і процеси розвитку.

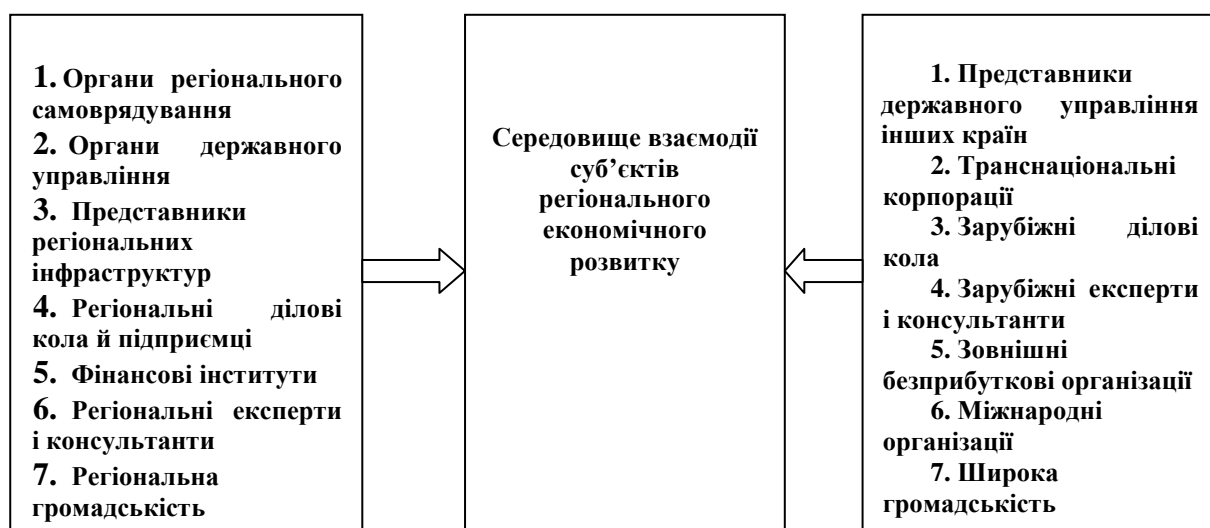


Рис. 2.28 - Основні суб'єкти, що впливають на планування регіонального розвитку

Отже, процедури планування розвитку регіонального потенціалу є процесом постійної адаптації системи обмежень до розширення можливостей та ефективності функціонування економіки регіону.

Слід відзначити, що встановлення і формалізація обмежень є ключовим фактором теорії обмеження систем. Виявляється можливим знайти й формально описати обмеження всередині мультипроектної системи регіонального планування. Більш складно це зробити у зовнішньому просторі. Тут все залежить від використаного апарату і методів обчислення. Пошук адекватного відображення розвитку теорії обмежень систем стосовно розвитку економіки регіону є перспективою подальших досліджень.

3. СКЛАДОВІ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ

3.1. Аналіз ефективності функціонування

3.1.1. Організація і процедури керування

У зв'язку з переходом політики багатьох регіональних влад зі сфери пошуку фінансів для розвитку за рахунок централізованих фондів у сферу самофінансування як джерела стійкого розвитку підвищується відповідальність регіональної адміністрації не тільки за соціальне й інфраструктурне забезпечення населення території, але й за доходи базових підприємств і організацій, з яких повинні формуватися головним чином регіональні бюджетні засоби. Вироблення стратегії розвитку базового регіонального народногосподарського комплексу необхідне, оскільки, по-перше, ринкові механізми не завжди "виробляють" соціально-прийнятну траєкторію. По-друге, узгодження виробництва й розвитку соціальної сфери потрібно не тільки на даний момент, але й на доступну для огляду перспективу, тому що заходи для структурної перебудови виробництва, привабливості регіону в очах внутрішніх і зовнішніх інвесторів, здійснення ресурсозберігаючих програм, активізація зовнішнього обміну, і т.п. вимагає часу й повинне починатися задовго до появи дефіцитів у регіональному бюджеті. По-третє, і ринкова, й командно-адміністративна системи піддані циклічному економічному розвитку. По-четверте, спеціалізація виробництва з переходом до ринку буде істотно змінюватися як через соціальну переорієнтацію виробництва, так і в результаті лібералізації цін на внутрішню й зовнішню продукцію.

Сьогодні область виступає основною адміністративно-структурною ланкою реалізації регіональної політики держави, що покликана забезпечувати створення належних умов для життя певної територіальної спільності людей, ефективного використання місцевих господарських ресурсів і розвитку

взаємовигідних міжрегіональних виробничих відносин. На найближчий час область як проміжний рівень в адміністративно-територіальному устрої України є обґрунтованою. Саме на обласному рівні повинен реалізуватися принцип регіональної економічної "самостійності" й "самоврядності", тому що саме тут задовольняється чимало первинних людських потреб, хоч більша частина господарських ресурсів буде відтворюватися шляхом міжобласного обміну. Області як соціально-економічному комплексу потрібно збалансувати по головних функціональних підсистемах (а саме - природно-ресурсній, інвестиційній, виробничій, соціальній, демографічній й екологічній), а також з урахуванням специфіки обласних виробничих циклів. Для цього обласні органи управління варто перетворити з об'єктів управління і соціально-економічного розвитку в їхні суб'єкти.

Очевидно, сьогодні для перетворення обласних органів у дійсні суб'єкти управління і регіонального соціально-економічного розвитку більше значення має правильний розподіл повноважень, а не самих майнових об'єктів. Тому головну увагу необхідно зосередити не тільки на роздержавленні й приватизації існуючих об'єктів власності, але й на роздержавленні механізму господарювання (присвоєння).

Поява нових функцій і реорганізація деяких існуючих структурних підрозділів зв'язані також із застосуванням нових організаційних форм і методів управління. Так, надання регіонам більших прав і повноважень у соціально-економічній сфері й наділення їхні владними повноваженнями приводить до кардинальних змін у діяльності й структурі планово-економічного управління як економічного статусу області. Діяльність цього підрозділу повинна бути спрямована на розробку довгострокових соціально-економічних програм розвитку регіону, до фінансування яких передбачається залучати як державні, так і недержавні джерела. На сучасному етапі виходу з кризи, стабілізації й переходу до соціально - ринкової економіки такими програмами можуть бути розвиток товарного виробництва, стабілізація економічних процесів і вихід області з кризи, структурні перетворення в АПК,

механізм регіональної земельної реформи, перетворення в будівництві, перетворення в транспортному господарстві, перетворення в ремонтному господарстві і т.п.п.

Такий підхід вимагає значних змін в організаційній структурі й функціях обласної виконавчої влади, а також якісно нових управлінських кадрів.

Виконання взятих на себе функцій місцеві органи всіх рівнів можуть організовувати трьома шляхами: створення власних служб і наймання штату співробітників на постійну роботу; залучення приватних фірм на контрактно-конкурсних засадах; виплати грантів (субсидій) добровільним організаціям (у тому числі суспільним). Разові проекти або роботи, виконувані з ініціативи місцевих виконавчих органів, можуть виставлятися на конкурс. Безумовно, це можна застосувати до таких видів діяльності, як будівництво автомагістралей, мостів, енергомереж і т.д. При цільовому використанні коштів, у випадках, коли може бути досягнута економія, необхідно заохочувати залучення приватних фірм. У цілому можуть бути задіяні підприємства, віднесені до комунальних власності, а також інші господарюючі суб'єкти з різними формами власності, що діють як на підлеглий території, так і за її межами. Взаємини цих об'єднань із місцевими й регіональними органами влади можуть бути відрегульовані договорами, що мають юридичну силу.

Розглядаючи проблему розвитку, розмежування і поєднання функцій державного управління та самоврядування, необхідно звернути увагу на те, що питання зводиться не до назви місцевих органів влади й управління, а до визначення в їхній діяльності фактичного, науково обґрунтованого співвідношення загальнодержавних, колективних, групових і особистих інтересів за ієрархією управлінської вертикалі. Територіальним представницьким органам потрібно надати права прийняття необхідних нормотворчих і виконавчих актів, що діють у межах підвідомчих їм територій.

У цих умовах автономія територіальних утворень буде залишатися значно обмеженою, оскільки, з одного боку, державна управлінська вертикаль включає регіональні відділення спеціалізованих міністерств, не підлеглі обласним

органам влади, а з другого, - переважна більшість структурних підрозділів регіональної виконавчої влади має подвійне підпорядкування, з третього, - "центр" контролює формування регіональних і місцевих бюджетів.

Місцева влада й управління завжди тісно пов'язані з адміністративно-територіальним устроєм держави. При цьому слід розрізняти ті адміністративно-територіальні формування, які створені актами держави (наприклад, області, райони), і ті, які склалися природно й визнані державою (тобто міста, селища, села). В управлінні першими переважають інтереси центру, а відповідно другими - інтереси певних територіальних колективів, жителів. Через це структура регіональної виконавчої влади (управління) може будуватися за різними схемами.

Організаційна структура виконавчої влади в області й на місцях повинна відповідати умовам становлення ринкової економіки й особливостям перехідного періоду, які означає, по-перше, передачу значної частини управлінських функцій, що раніше виконувалися державою, не тільки низовим рівням державного управління і місцевого самоврядування, але й громадським організаціям, юридичним і приватним особам; по-друге, надання регіональним і місцевим органам більших повноважень відносно встановлення їх власної організаційно-функціональної структури управління й зміни її через об'єктивні обставини. Такими обставинами можуть стати звільнення згаданих органів від виконання певних функцій, які не властиві їм в умовах ринкової економіки й можуть бути делеговані на більш низький рівень або громадські організації; поява нових функцій під впливом зміни соціально-економічних умов; реорганізація існуючих структурних підрозділів у зв'язку із застосуванням нових організаційних форм і методів управління, і т.д..

Регіон як низова ланка господарства реалізує соціально-економічну політику держави. Через регіони відбувається управління економікою країни з урахуванням місцевої специфіки. Економічні взаємовідносини регіону із загальнонаціональними значною мірою регулюються через систему управління. Для цього в законодавчих і нормативних актах визначені для кожного періоду

соціально-економічного розвитку країни принципи розподілу повноважень між центром і регіонами, методи регулювання грошово-кредитної, амортизаційної та податкової політики, зовнішньоекономічні відносини та ін.

Розвиток економіки регіону розглядається центральними органами з позицій місцевого самоврядування, визначення функцій і взаємодії територіальних органів різних рівнів. Вихідною позицією управління господарським комплексом регіону є його комплексний розвиток і задоволення на цій основі соціально-економічних потреб його населення. Комплексний розвиток регіону передбачає розвиток виробничих і соціальних комплексів, які мають включати такі необхідні інфраструктурні блоки, як будівельний, житлово-комунальний, соціально-культурний, оздоровчий, освітній, торгово-сервісний, побутового обслуговування та ін. Господарство регіону повинно розвиватись значною мірою на базі регіональної і муніципальної власності, місцевих бюджетів, ефективного використання місцевих ресурсів тощо, утворюючи таким чином єдину економічну систему. У сучасних умовах, коли регіональні суб'єкти наділені значними повноваженнями і можливостями внутрішньорегіонального управління, складаються умови, за яких регіони несуть відповідальність за реалізацію загальнодержавної регіональної соціально-економічної політики, самовідтворення і розвиток регіону, самозабезпечення основних стандартів життєдіяльності населення [73].

У несприятливих умовах, які можуть складатися у певних регіонах, втрачається здатність відтворення економічних чи соціальних процесів. Це стосується, наприклад, зниження темпів економічного розвитку у зв'язку з втратою ринків збуту продукції, погіршення якості сировинної бази та іншими негативними чинниками. Серед соціальних факторів, дія яких може негативно позначатися на функціонуванні економіки, слід відзначити зниження якості трудового потенціалу, втрату здатності його зростання. У таких умовах економіка регіону може перейти у фазу стійкого спаду, що негативно позначиться на рівні життя населення. Такі регіони належать до депресивних. Особливістю їх є те, що вони не можуть самостійно вийти з цього стану, тоді зростає роль

держави, яка шляхом перерозподілу ресурсів, а також створення спеціальних економічних механізмів (податкових, фінансових) може сприяти вирішенню питань активізації розвитку регіону, підтриманню стабільності відтворення в регіоні. Це і є метою регіонального розвитку як одного з найважливіших державних інтересів.

Щоб визначити вплив менеджменту на фінансову стабільність регіону, можна виділити наступні показники: обсяг продажів на одного працюючого, дохід на вкладений капітал, частка ринку на загальнонаціональному ринку, темпи росту продажів на внутрішньому й зовнішньому ринку регіону, ринкова вартість акцій базових підприємств регіону.

Економісти London School of Economics і компанії McKinsey спробували дати відповідь на запитання "Як виміряти якість керування й роль менеджерів у компанії?". З цією метою вони в червні 2005 р. в рамках дослідження "Практика управління в різних компаніях і в різних країнах" опитали менеджерів 731 підприємства середнього (за світовими стандартами) бізнесу в Європі й США. Основний висновок проекту - успішність і прибутковість компанії в першу чергу залежать від якісного менеджменту, і тільки потім від умов, які створені в країні для даної галузі, нормативної бази й географічного положення.

Порівнюючи отримані за якість управління бали з фінансовими показниками компаній, дослідники виявили кілька цікавих і корисних взаємозв'язків. Насамперед, вони виміряли зв'язок між продуктивністю і стандартами управління, прийнятими в компанії. Для виміру продуктивності використали найпоширеніший індикатор - продуктивність праці (кількість зробленого одним працівником за годину). Це вважається головним індикатором здоров'я економіки в цілому й фірми, зокрема. Важливість даного показника для фінансового становища компанії в тому, що збільшення продуктивності прямо впливає на величину прибутку. Наприклад, якщо продуктивність збільшується на 10% , те прибуток компанії також збільшується на 10%. Але як стверджують автори дослідження, збільшити продуктивність

можна тільки за рахунок підвищення якості менеджменту. Якщо компанія збільшує свій коефіцієнт за управління на 1 бал, то автоматично відбувається поліпшення продуктивності на 6%.

Якщо намагатися досягти підвищення продуктивності на ці ж 6% іншим шляхом, то необхідно на 11% збільшити кількість персоналу або на 35% підвищити вкладення в основні фонди.

Зростання якості менеджменту веде до збільшення практично всіх зазначених параметрів. Наприклад, дохід на вкладений капітал - найпоширеніший показник, використовуваний менеджерами й фінансовими консультантами для визначення ефективності компанії. Не збільшуючи вкладення в персонал або інвестиції, а тільки поліпшуючи практику управління, компанії підвищують дохід на вкладений капітал (розраховується як співвідношення прибутку й вкладень власників плюс довгострокові борги) майже на 3%. Вартість бізнесу в компаній з високою оцінкою менеджменту також вище - на 23%. Особливо вражають темпи, з якими компанії з якісним менеджментом завойовують частку ринку - практично вдвічі швидше.

Дані дослідження (ист. McKinsey/LSE analysis) у певній мері дозволяють урахувати сучасні тенденції в області вдосконалювання системи регіонального управління розвитком підприємницької діяльності, включаючи всі суб'єкти, які визначають ефективність функціонування регіонального народногосподарського комплексу.

Економіка регіону відображає здатність різних економічних суб'єктів ефективно здійснювати господарську діяльність на внутрішньорегіональному рівні. Разом з тим особливість регіонального розвитку є основою для міжрегіональної взаємодії, тобто виходу на макроекономічну систему країни в цілому з позицій вирішення власних (регіональних) економічних завдань. Вказані особливості економіки регіону як сутнісні ознаки і виділяють її з регіональної економіки.

Регіональна економіка щодо економіки конкретного регіону виступає макроекономічним середовищем. Це середовище створюється, наприклад,

єдиною на національному рівні монетарною системою, дією інфляційних чинників, впливом чинників міжрегіональної дії, зокрема, ефективнішого функціонування транспортної системи, встановленням валютних курсів тощо. Регіональна економіка вирішує питання просторового розвитку національного господарства, у тому числі вирівнювання рівнів розвитку бідних та депресивних регіонів у межах загальнодержавної економічної системи, тобто питань міжрегіонального розвитку — від головних регіонів до периферійних, як правило, слабо розвинутих. Якщо регіональна економіка охоплює найбільш загальну картину просторового розвитку, то економіка конкретного регіону концентрує увагу на просторовому розвитку локального рівня з власною внутрішньою політикою економічного розвитку, виступаючи складовою регіональної економіки. Вона не може претендувати і на роль суб'єкта міжнародного права з повними функціями. Регіон, навіть найбільш розвинутий не може виконувати функції господарського регулювання для інших регіонів. Для регіону більш характерні ознаки цілісності, ніж для регіональної системи, яка включає сукупність регіонів. У правовій сфері конкретний регіон не має тих повноважень, які притаманні національній господарській системі.

Якщо українська модель господарювання вистає у період погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, то, як вважають експерти, вітчизняна економіка почне переходити в наступну фазу росту. Сьогоднішні лідери - експортери сировини - скоріш за все поступляться місцем галузям, що працюють на внутрішній ринок і внутрішній попит. Залучення нових суб'єктів економіки в господарський оборот дасть поштовх до переміщення економічної активності із центру на регіон. Ці тенденції ще слабо проглядаються в економічній статистиці, але вони вже фіксуються в опитуваннях підприємців і населення.

Згодом регіони нагромадять критичну масу споживчого попиту, а це приведе до того, що основний приріст оборотів будуть давати не стільки Київ і центри базових галузей, скільки регіони, здатні знайти самий короткий шлях до національного споживача. Однак для того, щоб регіони могли скористатися

цією тенденцією, необхідна певна реструктуризація управлінської структури. У рамках впровадження нової системи в кожному підрозділі регіональної управлінської структури треба створити спеціальний відділ для проведення оцінки ринкових перспектив. Потрібно, щоб існував постійний канал з обміну інформацією з підрозділами, відповідальний за маркетингову й інвестиційну діяльність, включаючи підрозділ PR-акцій регіонального рівня. У межах стратегічного планування процес розвитку робіт на основі переважно регіонального ринку можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 3.1.)

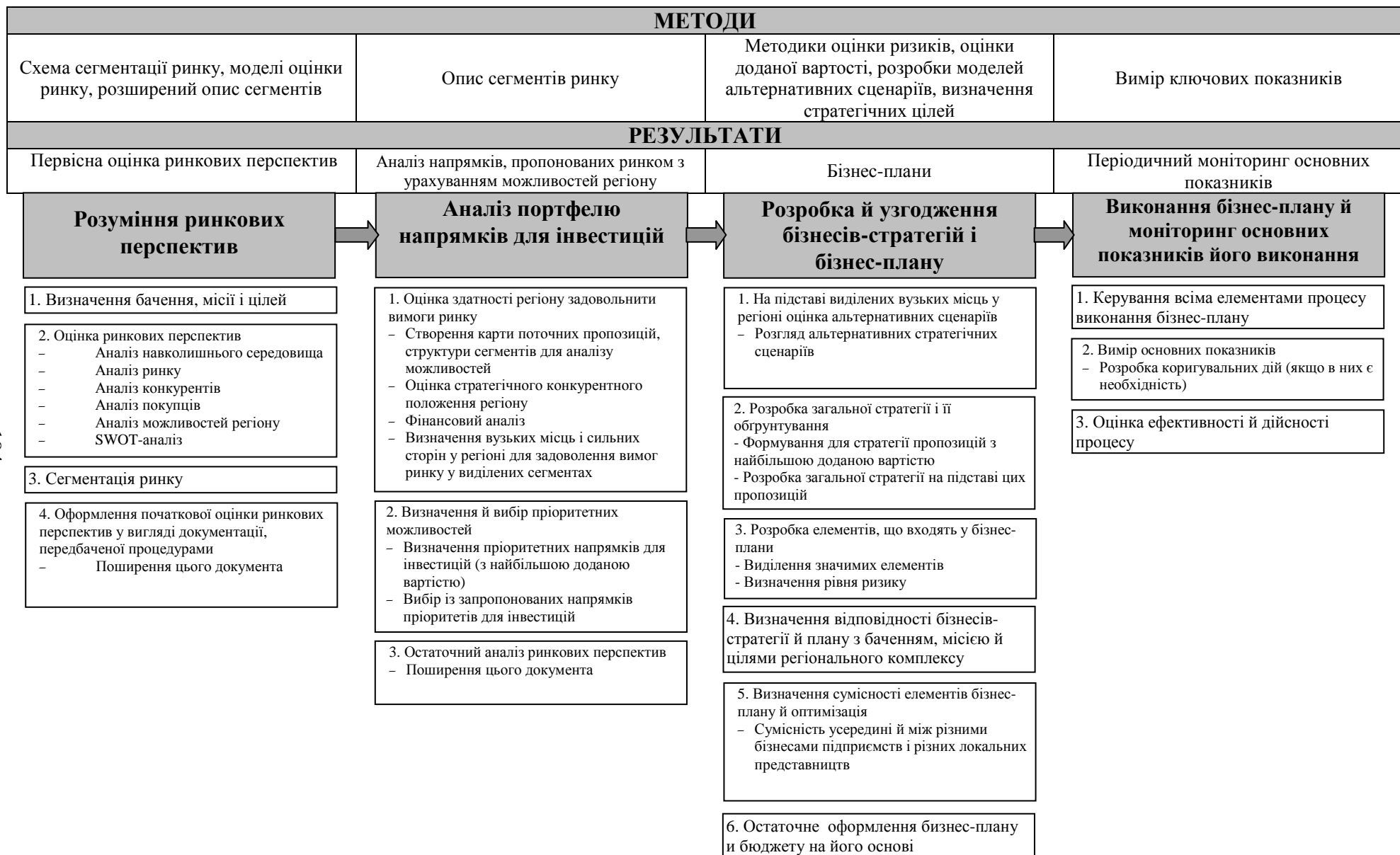


Рис. 3.1. - Етапи регіонального планування на основі аналізу ринку

3.1.2. Фактори, що впливають на ефективність регіонального менеджменту

За свідченням результатів досліджень [21, 63, 131-136], соціально-економічний розвиток регіону країни є комплексним поняттям. Основними складовими соціально-економічного розвитку є якість життя населення регіону, рівень економічного розвитку, наявність природно-ресурсного потенціалу, ефективність регіонального відтворювального процесу. Їхній взаємозв'язок можна подати у вигляді ієрархічної схеми (рис. 3.2).

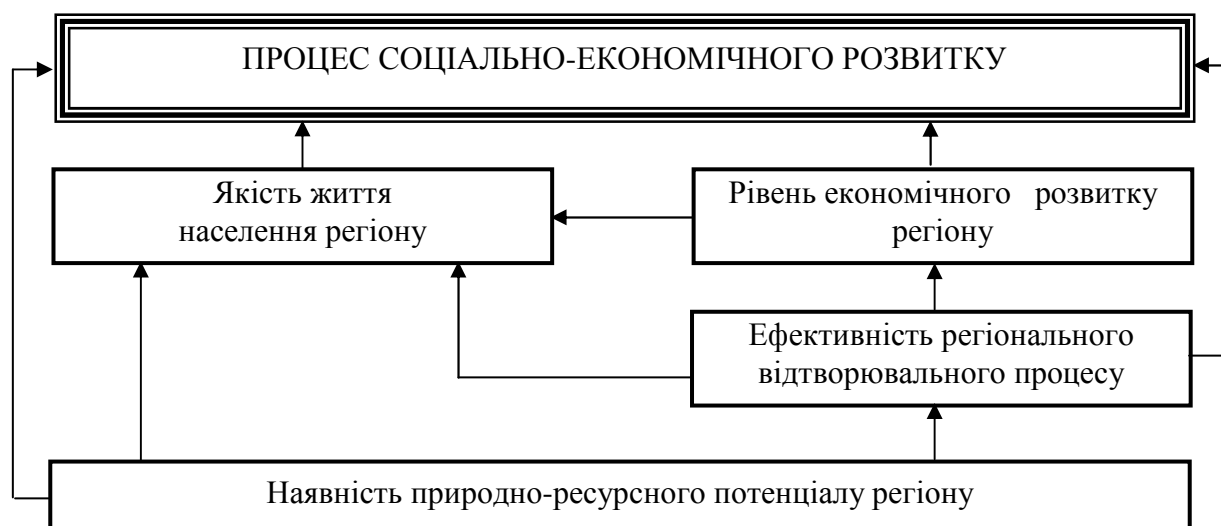


Рис. 3.2. - Схема причинно-наслідкового зв'язку складового соціально-економічного розвитку регіону

Підприємства виробники продукції, організації, що підтримують і розвивають інфраструктуру, соціальне забезпечення регіону, є основними системоутвірними суб'єктами формування соціально-економічного потенціалу народногосподарського комплексу. Від рівня їхньої організованості і якості "менеджерської культури" залежить загальний управлінський потенціал регіону. Завдання місцевої адміністрації - знаходити можливість стимулювати й підтримувати впровадження прогресивних управлінських технологій у

практику роботи суб'єктів підприємницької діяльності, з одного боку, а з другого - постійно адаптувати власну управлінську структуру до вимог стійкого розвитку регіону, умов місцевого ринку й можливостей базових підприємств і організацій регіону.

Зертаючись до результатів досліджень економістів London School of Economics і компанії McKinsey, проведених в 2005 р. (McKinsey/LSE analysis), необхідно виділити головні фактори, що впливають на ефективність менеджменту підприємств. Вони в кінцевому підсумку й будуть визначати рівень якості управлінського середовища регіону. Автори цих досліджень роблять висновок, що поліпшення роботи залежить тільки від самої компанії, а не від країни, в якій вона перебуває, і вважають це гарною новиною для керівників підприємств. За авторами досліджень збільшення перерахованих раніше фінансових показників відбувається незалежно від країни, сектора економіки або розмірів компанії, коли підвищувати якість управління. Адже поліпшення ефективності здебільшого перебуває в руках топ-менеджерів. І місцезнаходження компанії або законодавча база не можуть перешкодити впровадженню передових технологій в управлінні організацією.

Економісти підраховали, що від місцезнаходження компанії залежить тільки 2% всієї суми балів за управління. Від підгалузі, в якій працює фірма, і умов, що існують у країні для цієї галузі, залежить 42%, інші 56% успіху - від вибору менеджерами методів і способів управління.

Для виміру рівня конкуренції ці автори використали три показники:

- рівень прибутковості в галузі;
- ступінь проникнення імпорту (частина імпорту в загальних продажах даного продукту в країні);
- кількість конкурентів.

Приблизно 48% опитаних компаній вважають, що в них більше 5 конкурентів, від 1 до 5 компаній, які роблять аналогічний продукт, нараховали 51% опитаних. І тільки 1% компаній працює в тепличних умовах - конкурентів немає взагалі або є тільки один. Тому, вивчаючи в основному компанії, які

працюють у конкурентному середовищі, автори прийшли до цікавих висновків. Так, відповідно до економічної теорії конкурентне середовище впливає на підприємство двома шляхами. По-перше, відбувається селекційний відбір, коли в боротьбі виживає найсильніший. По-друге, в умовах твердої конкуренції менеджери працюють старанно, наприклад, більше години проводять на роботі. І не тільки менеджери, але й весь персонал. Однак, порівнявши теорію з реальністю, дослідники одержали несподівані результати. Насамперед виявилось, що години роботи в компаній галузей з низьким і високим рівнем конкуренції істотно не відрізняються. Отже конкуренція не змушує працювати більше, вона змушує працювати якісніше. Селекційний відбір також працює вибірково й найбільше проявляється в галузях з високим рівнем конкуренції. Чим більше конкурентне середовище, в якому працює компанія, тим вище загроза витіснення з ринку. Відвести цю загрозу компанія може, поліпшуючи якість менеджменту.

Із цього слід зробити висновок, що:

- конкурентне середовище стимулює впровадження менеджерами прогресивних інструментів управління;
- компанія з поганим управлінням житиме не довше 15 років незалежно від рівня ринкової конкуренції;
- чим складніше звільнити або прийняти на роботу співробітника, тим менше стимулів у менеджерів ефективно управляти;
- законодавчі бар'єри для іноземних компаній перешкоджають поширенню передових технологій управління компанією;
- компанії з якісним управлінням залучають більше перевірених і вмілих як фахівців, так і менеджерів;
- компанії з якісним менеджментом працюють не більше - вони працюють продуктивніше;
- у середньому на п'ятому році життя компанії "втомлюються" і якість менеджменту стрімко падає.

Між трудовим законодавством у країні і якістю менеджменту дослідники виявили прямий зв'язок. Розрахувавши "вартість звільнення співробітника" (у цей індекс входить й виплата вихідної допомоги, і пошук заміни, і години навчання нового співробітника), економісти дійшли такого висновку:

- чим складніше звільнити або прийняти на роботу співробітника, тим менше стимулів у менеджерів ефективно управляти персоналом.

Висновок дослідників: трудове законодавство, що не дозволяє вчасно позбутися поганого працівника, змушує всі підприємства в країні задовольнятися низьким рівнем управління. Це, звичайно, продовжує життя фірмам з неякісним менеджментом, але навряд сприятиме економічному розвитку.

Ще один цікавий момент - дослідники оцінили навички персоналу в опитаних компаніях. Для цього обчислювали середню зарплату по підприємству, відсоток працівників з вищою освітою і кількість днів, проведених на різних підприємствах з підвищення кваліфікації. Висновок: компанії з якісним керуванням залучають більше перевірених і вмілих фахівців. Тому висока "вартість звільнення співробітника" створює свого роду замкнуте коло - підприємства з поганим менеджментом не можуть позбутися від недбайливих співробітників. Як наслідок - менеджери не мають стимулів до поліпшення якості управління і тому не залучають фахівців високого класу.

Цікаво, що компанії, які відкривають свої філії в інших країнах, демонструють значно кращий менеджмент, ніж локальні фірми. Адже більшість сучасних технологій управління прийшли зі США або опосередковано через Америку з Японії. Передові практики менеджменту ці компанії приносять і в закордонні філії. Тому прагнення урядів різних країн поставити законодавчі бар'єри для іноземних компаній і заборона міжнародних злиттів і придбань перешкоджає поширенню передових технологій управління компанією. Більше того, лінія держави, спрямована на більшу відкритість і лібералізацію торгівлі, обов'язково приводить до підвищення продуктивності, як і до збільшення інвестицій у поліпшення ринкової інфраструктури. Тому

вважають автори вказаних досліджень, заходи, що полегшують вхід і вихід на ринок для іноземних компаній, повинні підтримуватися.

Підводячи підсумок вищевикладеного, можна визначити основні орієнтири при формуванні політики регіональної адміністрації, спрямованої на підтримку сучасного рівня управління базовими підприємствами в регіоні (рис. 3.3).

Можливістю розвитку регіонального менеджменту є те, що світові компанії відновили використання злиття і поглинання для росту й підвищення ефективності своєї діяльності. З 2005 р. до цього процесу активно підключається і Україна.



Рис. 3.3. - Фактори ефективності регіонального менеджменту

2004 рік яскраво засвідчив, що світові компанії відновлюють використання злиттів і поглинань (M&A) для росту й підвищення ефективності свого бізнесу. Після різкого падіння обсягів угод у другій половині 2000 р. і

подальшого зниження активності на цьому ринку в 2001-2003 рр. результати 2004 і першої половини 2005 рр. дають експертам надію на поновлення буму М&А кінця ХХ ст. Так, в 2004 р. сукупна вартість угод М&А, здійснених в усьому світі, виросла на 40% у порівнянні з попереднім роком, досягши 1.95 трлн. дол. Самі великі угоди 2004 р. за вартістю наближаються до самих великих угод 2000 р. (див. рис. 3.4, 3.5) Подібне зростання досягнуто в основному за рахунок консолідації в секторі фінансових послуг, поновлення М&А серед телекомунікаційних компаній і повернення до використання викупу за боргове фінансування (LBO). Підсумки трьох кварталів 2005 р. також оптимістичні: обсяг угод М&А склав 1,88 трлн. дол., що вже є порівняним з рекордно високим рівнем 2000 р. Поновлення М&А стало можливим внаслідок стабілізації економічної ситуації в розвинутих країнах і тенденції до росту на фондових ринках.

Традиційно найбільш активними в процесі М&А є компанії США. У першому півріччі 2005 р. їхня чисельність склала половину всіх фірм-об'єктів поглинання. Європейські компанії виступали в ролі об'єктів поглинання менше - їхня частка нараховувала 32%, фірми з Японії - 8,6%, Азіатсько-Тихоокеанського регіону - 8%.

У 2004 р. і першому півріччі 2005 р. перше місце за М&А займав фінансовий сектор із сукупною вартістю здійснених угод 236 і 238 млрд. дол. відповідно. Найбільш значними угодами стало злиття американських банків. Активна консолідація в банківському секторі викликана необхідністю диверсифікованості ризиків шляхом розширення географії операцій і продуктового ряду, а також бажанням використати глобалізацію сфери впливу. Характерною рисою названих вище угод М&А є поглинання прибуткових банків, які надалі могли б існувати самостійно. Це відрізняє їх від М&А початку 90-х років минулого століття, коли об'єктом поглинання з боку великих банків виявлялися відносно слабкі й менш ефективні фінансові установи.

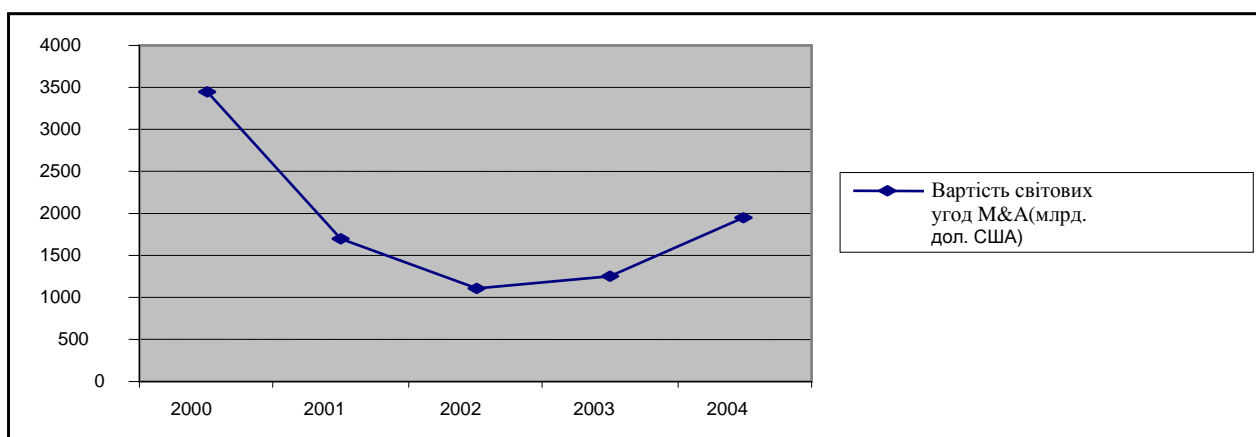


Рис. 3.4. - Стадії росту угод M&A (джерело: Thomson Financial).

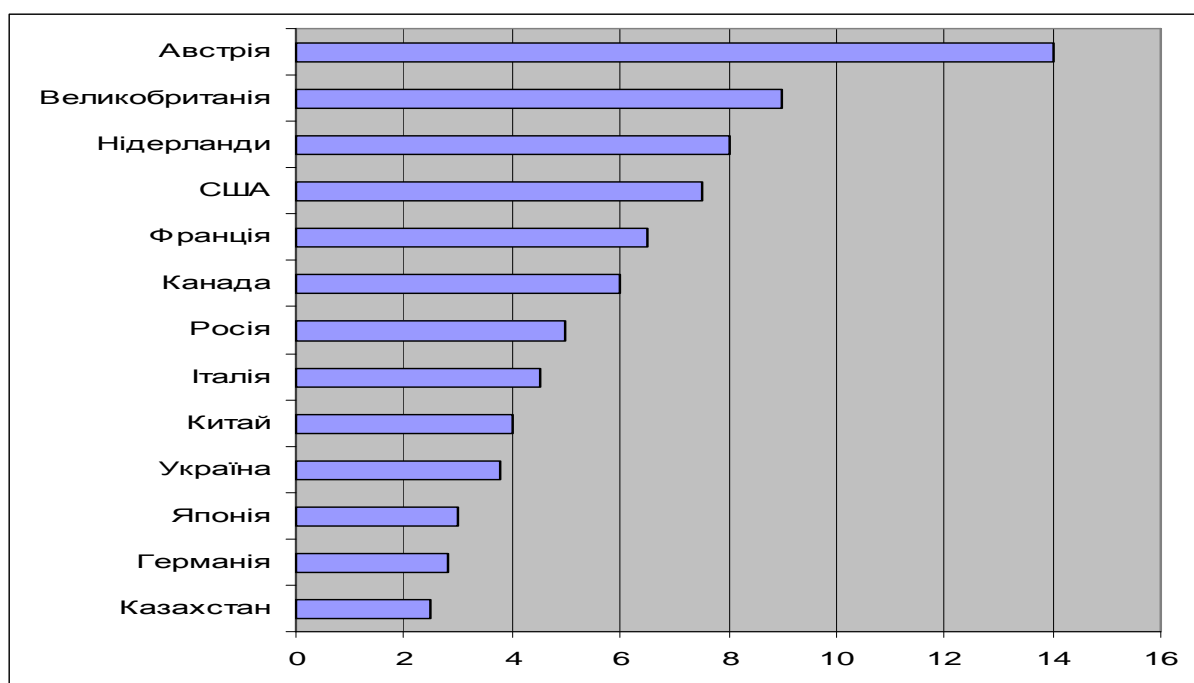


Рис. 3.5. - Співвідношення сукупної вартості M&A до ВВП 2004 р.
(Джерело: "Mergers and Acquisitions in the CI" Ernst&Young 2005)

Телекомунікаційна галузь була одним з лідерів під час хвилі M&A кінця 90-х років минулого століття. Тепер компанії цієї галузі також демонструють активні спроби консолідації.

У 2004р. покращилися можливості для залучення капіталу для фармацевтичних фірм. Наприклад, обсяги первинного випуску акцій (IPO)

досягли 7.2 млрд. дол. - найвищий рівень із 2000 р. Значним залишається участь інвестфондів у фармацевтичному секторі.

У 2004 р. сукупна вартість угод M&A між компаніями енергетичного сектора склала 123.1 млрд. дол. Найбільш великою угодою стала Exelon Corporation/PSEG (26 млрд. дол.). Основною характеристикою, що відновила M&A - діяльності компаній енергетичного сектора, є зміна стратегії консолідації. Суть її в переході від глобалізації діяльності, характерної наприкінці 90-х років, до її регіоналізації, а також у посиленні позицій на внутрішньому ринку (PriceWaterhouseCoopers, Global Energy, Utilities and Mining - Power Deals, 2004. Annual Review). Семиразове збільшення річних обсягів угод серед компаній газового сектора (до 25.5 млрд. дол.) свідчить про те, що компанії прагнуть перемістити активи в газову галузь, цінність якої буде підвищуватися. Найбільш високі темпи росту M&A в енергетичному секторі спостерігаються в США і ЄС. При цьому метою компаній Європейського Союзу було посилення їхніх поточних стратегій, а компанії зі США прагнули до реструктуризації своїх балансів.

Нинішній період поновлення M&A відрізняється ростом активності інвестиційних фондів, частка яких у сукупній вартості угод виросла з 2,5% в 2000 р. до 11% в 2004 р. Тільки в 2004р. фонди уклали 1239 угод M&A в усьому світі загальною вартістю 162 млрд. дол. На розвинутих фінансових ринках відбувається основний обсяг угод, наприклад у Великобританії здійснено до чверті всіх укладених угод. На ринках Азії активізація діяльності інвестфондів тільки очікується. Тенденція продовжилася й в 2005 р., коли угоди M&A стали для венчурних фондів прибутковим способом виходу з підприємства. Так, у першому кварталі 2005р. вартість угоди M&A при участі венчурних фондів у середньому досягала 60 млн. дол. (за даними Venture One). Інвестиційні й венчурні фонди й надалі будуть стимулювати зростання M&A, тому що відносно висока вартість акцій і облігацій дозволяє інвесторам, зокрема інституціональним, витратити значні суми на інвестиції. Тепер приватні інвестори вміщують гроші в такі інвестфонди, як Silver Lake Partners, Kohlberg

Kravis Roberts, The Blackstone Group. А ті, у свою чергу, мають можливість одержувати позики під низькі відсотки й у результаті мають в своєму розпорядженні значні суми для здійснення угод M&A.

Періоди активного здійснення M&A замінюються періодом стабілізації або спаду активності (періоди бумів M&A в економічній літературі одержали назву хвиль). Остання хвиля M&A (кінець 90-х років) істотно відрізняється від буму 80-х років, під час якого переважали угоди між фірмами переробної промисловості, а здійснення угод полегшувалося дозволом використання кредиту для оплати угоди й впровадженням нових фінансових інструментів. Хвиля кінця 90-х років включала значну кількість міжнародних угод і стимулювалася іншими силами. Процес M&A на початку 21 ст. був полегшений можливістю фінансування угод шляхом обміну акціями між об'єктом поглинання і компанією-покупцем.

Усе більше іноземних компаній здійснюють поглинання на ринках країн СНД або повідомляють про наміри купити активи в цьому регіоні. Одне з останніх досліджень переваг інвесторів зі США показало, що вони все більше мають намір інвестувати у виробництво в країнах Східної Європи, а привабливість колись популярних країн ЄС, наприклад Німеччини, для них знижується. 26% респондентів компанії зі Східної Європи стали основними об'єктами для інвестування (AmCham Business Questionnaire 2004, березень, 2005). Місцеві гравці також не упускають можливості вирости шляхом злиття або поглинання. Росія, зокрема, в 2004 р. стала одним з лідерів у даній сфері - сукупна вартість угод за участю російських компаній склала 30 млрд. дол. В Україні вартість угод за участю українських компаній 2004р. досягла 2,6 млрд. дол., що на 150% більше в порівнянні з 2003 р. Здійснені в 2005 р. угоди Raifseisen/"Аваль" і Mittal Steel/"Криворіжсталь" майже в десять разів збільшують показник M&A для України.

Незважаючи на підвищення активності у сфері M&A, в 2004 р. на території країн СНД були здійснені тільки три мегаугоди, причому все в Росії: "Байкалфинанс-груп"/"Юганскнефтегаз" (9.350 млрд. дол.), Pliillips/"Лукойл"

(1.988 млрд. дол.) і продаж Михайлівського ГОКА (1,650 млрд. дол.). Як показали недавні події з повторним продажем "Криворіжсталі", незначна кількість мегаугод у СНД викликано непрозорістю конкурсів з приватизації підприємств.

Безумовно, не всі розповсюджені у світі механізми здійснення M&A застосовуються у країнах СНД. Зокрема, публічні пропозиції про поглинання (покупка акцій компанії на фондовому ринку) зустрічаються нечасто через нерозвиненість фондових ринків цих країн. Практично також відсутні компанії, контрольний пакет яких перебував би у власності портфельних інвесторів. Позитивною є тенденція на ринку M&A регіону - поява операцій з викупу компаній (buy-outs), зокрема викупу компаній їхнім керівництвом із залученням позикових засобів (management buy-outs). На даний час число таких угод невелике, але з розширенням можливостей для запозичення очікується збільшення їхньої кількості. Компанії ряду країн СНД одержали більш легкий доступ до кредитних ресурсів для фінансування злиттів і поглинань як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку капіталу. Усе більше фірм використовують євробонди та інші механізми міжнародного залучення ресурсів, чому сприяє ріст суверенних рейтингів країн, зокрема Росії, Казахстану й України. Компанії також почали досить активно використати випуск облігацій на національному ринку й IPO. Оскільки все більше великих російських і українських фірм беруть запозичення на міжнародних фінансових ринках, їм доводиться піддавати гласності свої операції з поглинання або відділення компаній. Це сприяє підвищенню прозорості ринку M&A (переважно в Росії). Крім того, багато фірм дійшли висновку, що оприлюднення своїх планів відносно M&A може бути безкоштовною позитивною PR-акцією. Однак, за даними Ernst & Young, деякі галузі все ще залишаються непрозорими, наприклад операції з нерухомістю. Також слід відзначити, що вдосконалення принципів корпоративного управління привело до того, що при здійсненні M&A компанії почали розуміти важливість фінансового аудиту, ринкової

оцінки вартості своїх акцій, допомоги при проведенні переговорів з боку досвідчених консалтингових компаній.

У Росії і Україні спостерігається нерівномірність галузевого розподілу М&А. Так, в 2004 р. домінуючим по здійсненню М&А в Росії був нафтогазовий сектор (56%), а в Україні - металургія (81%). У найближчій перспективі тон у цьому процесі в Україні задаватимуть М&А в банківському секторі.

Крім банківського сектора, є ймовірність, що М&А будуть відбуватися також в інших галузях.

На рис. 3.3 у якості одного з основних факторів, що впливають на ефективність менеджменту, виділяється тривалість життєвого циклу розвитку підприємств регіону. І тут слід зазначити, що циклічність є соціальною і економічною формою вираження нерівномірності розвитку суспільного відтворення. На відміну від природних циклів, де їхня зміна відбувається ритмічно й послідовно, циклічність у суспільстві має менш виражений і значно більш суперечливий характер.

В економіці спостерігаються різні коливання, що мають об'єктивний характер:

1. Періоди відновлення окремих елементів капіталу.
2. Коливання, пов'язані з відновленням основного капіталу.
3. Коливання, пов'язані з відновленням частин будинків, споруд.
4. Коливання, пов'язані з демографічними процесами й сільськогосподарським виробництвом.

У зв'язку із цими коливаннями виділяють цикли Дж. Кітчина тривалістю в 3 роки 4 місяці - їх пов'язують з коливанням світових запасів золота. Е. Хансен цикли Кітчина зв'язує з нерівномірністю відтворення оборотного капіталу, а У. Мітчелл, - з коливаннями грошового обігу.

Цикли, пов'язані з відновленням основного капіталу, мають тривалість 8-12 років. На Заході їх ще називають циклами К. Жугляра, який, щоправда, вважав, що причиною їхнього виникнення є зміни в грошовому обігу й кредиті.

Будівельні цикли пов'язані, на думку С. Коваля, з періодичним відновленням жител і певних типів виробничих споруд. Тривалість будівельних циклів - 18-25 років.

Нарешті, є цикли Н. Кондратьєва тривалістю в 45-50 років. Економісти в процесі дослідження економічних циклів звернули увагу на дуже цікаве явище, що одержало назву акселерації. Цьому феномену присвятили дослідження А. Афталійон, Дж. Кларк, П. Самуельсон. Суть акселератора полягає в тому, що зростання попиту на предмети споживання веде до зростаючого попиту на засоби виробництва, а отже, на інвестиції [137].

Принцип акселерації має двосторонню дію. Він породжує нестабільність в економіці і є результатом нестабільності економіки. Це з однієї сторони. З іншої- у фазах пожвавлення і підйому він сприяє росту капітальних вкладень і в такий спосіб прискорює хід циклу. У фазах же кризи й депресії він посилює руйнівний характер спаду, тому що скорочення інвестицій випереджає скорочення виробництва, тим самим поглиблюючи його катастрофічність. Акселератор являє собою відношення інвестицій до приросту виробництва або національного доходу:

$$V = \frac{I'}{Y_{t-1} - Y_{t-2}},$$

де V — акселератор; I — інвестиції; Y — дохід або готова продукція, t — відповідний рік.

Особливе місце в розробці промислових циклів займають роботи Н. Кондратьєва, який запропонував теорію більших циклів. У наш час їх називають більшими циклами, піввіковими або циклами Кондратьєва, але найбільш популярна їхня назва - довгі хвилі Кондратьєва.

Н. Кондратьєв у своїх більших циклах виділяв дві фази - підвищуючу й понижаючу. Він показав, що перед підвищуючою фазою відбувається своєрідний вибух у науково-технічному прогресі, потім на стадії господарського підйому - широке впровадження в економіку "продуктів" цього

вибуху. Залежно від адаптації кожної країни саме до даної довгої хвилі відбувається і трансформація розміщення сил на світовій арені.

Кондратьєв визначив наступні більші цикли:

1-й цикл - з початку 90-х років XVIII ст. до середини XIX ст.;

2-й цикл - із середини XIX ст. до 1890-1896 рр.;

3-й цикл - з 1896 по 1940-1945 рр.

Якщо продовжити його логіку, то кінець четвертого циклу припадає на 1990-1995 рр., а отже, виникає певна надія, що країна перебуває на початку нового економічного підйому. Кондратьєв пояснив існування більших циклів різними строками функціонування різних господарських благ, на виробництво яких теж необхідно витратити різний час, особливо щоб нагромадити капітал на їхнє створення. Так, більші цикли виникають на основі нагромадження, капіталу для створення нової інфраструктури. На цю головну причину накладаються інші, вторинні. Суть коливань у тому, що інфраструктура економіки повинна перебувати в рівновазі з усіма іншими її параметрами, властивими їй саме на даному рівні розвитку. Порушення даної рівноваги означає початок циклу. Частота повторення - 45-50 років, як визначив Кондратьєв на основі аналізу статистичного матеріалу. До таких же висновків самостійно пізніше прийшов і французький економіст Ф. Семьян. Теорія довгих, або більших циклів має особливе значення, тому що дає можливість прогнозувати розвиток ринкової системи далеко наперед, у перспективі, і, отже, збільшити її адаптивність, припускаючи майбутні потрясіння [137].

Регулярність повторення циклів, їхній дестабілізуючий вплив на економіку в цілому визначили необхідність державного антициклічного регулювання.

Коли говорити ще про один з основних факторів, що впливають на ефективність регіонального менеджменту, такий, як стан конкурентного середовища в різних галузях, то тут необхідно згадати про рівень кон'юнктури регіонального ринку. Одним із сучасних напрямків розвитку кон'юнктури країни є формування його бренда.

Країни стають все більше подібними до корпорацій. Вони, як і корпорації, вступають у боротьбу за залучення іноземних інвестицій, конкурують за увагу світових медіа, туристів і ринки товарів і послуг. Відомий американський політолог і теоретик міжнародних відносин Кеннет Уолц, пояснюючи теорію неореалізму, ще наприкінці 70-х зрівняв поведження держав на міжнародній арені з поведженням компаній. Він вважав, що держави повинні здійснювати свою зовнішню політику, виходячи з позиції сили й власних інтересів, переслідуючи в такий спосіб мету одержання максимальної економічної вигоди. Недарма поняття конкурентоспроможності, колись використовуване тільки в бізнесі, на певному етапі проникнуло в дискурс політичних і академічних кіл США, Європи і Японії й вже довгий час домінує в мовах лідерів цих держав.

Брендинг, традиційно розглянутий як один з найбільш важливих елементів маркетингу, потрапив у лексикон державних органів відносно недавно. Дослідження проникнення цього терміну в політичну сферу були початі наприкінці 90-х років. У їхніх джерел стояли два знаменитих британських експерти в сфері брендинга - Велі Олінс і Саймон Анхольт. За цей час нагромадився значний досвід, що в узагальненому вигляді можна розглядати як теорію брендинга держав.

Саймон Анхольт визначає брендинг країни як систематичний процес узгодження дій, поведження, інвестицій інновацій і комунікації країни для реалізації стратегії конкурентної ідентичності.

Фінансування роботи зі створення бренда України можна розглядати як класичний приклад ситуації win-win. Вкладати гроші в бренд країни вигідно всім: уряду, бізнесу, суспільству.

Досвід розвинених країн показує, що уряд повинен фінансувати приблизно 10-20% від загального бюджету даного напрямку. У той же час бізнес може виступити основним спонсором, оскільки від позитивного іміджу України в першу чергу виграє він сам, а потім уже держава й населення. Найбільші українські компанії, а також іноземні інвестори в українську

економіку здатні підтримати цей процес. Немаловажну роль могли б виконати такі бізнеси-організації, як Європейська бізнес-асоціація. Американська торговельна палата, Український союз промисловців і підприємців. Торгово-промислова палата України, міждержавні двосторонні палати.

Це повною мірою відноситься і до регіональних систем, починаючи від обласного рівня України й закінчуючи територіальними кластерами. Більш докладно про це в наступних підрозділах.

Відбиттям кон'юнктури регіонального ринку може також деякою мірою служити рейтинг регіону. Розроблено багато систем побудови рейтингів як для світової економіки, так і для використання в рамках України. Їхні відмінності полягають: у виборі набору показників для наступного аналізу масштабі виміру, що відбиває об'єктивність загального рейтингу, способі агрегації складових параметрів і т.д. Коли говорити про рейтинг регіонів України, то тут існують певні методологічні проблеми, що визначаються, по-перше, тим, що існує досить великий набір рейтингів, які відтворюють різні аспекти діяльності регіонів (інвестиційна привабливість, фінансова стійкість, корумпованість, розвиненість інфраструктури й т.п.). По-друге, у якості базових для розрахунку інтегрального рейтингу багато організацій і установ вибирають різний набір показників або груп показників. По-третє, джерелами даних є установи різного профілю: Держкомстат, Кабінет Міністрів, Міністерство економіки й фінансів, Національний банк і т.д.

Як приклад можна навести систему оцінки об'єктивної ситуації в регіоні, що відбиває ефективність діяльності обласної адміністрації, використовувану в 2005 році. Загальне число показників тоді становило 32, головні з яких зосереджені в соціально-економічній, інвестиційно-споживчій сферах, боротьбі зі злочинністю й роботі зі зверненнями громадян. Оцінювання проводилося в два етапи. У рамках першого оцінювалися результати діяльності кожного регіону шляхом підсумовування відносних відхилень кращих і гірших значень по Україні всіх оцінюваних показників.

Перша частина формули використовувалася для оцінки тих показників, ріст яких свідчить про поліпшення результатів (наприклад, створення нових робочих місць), друга частина - для оцінки показників, ріст яких говорить про погіршення ситуації (наприклад, викиди шкідливих речовин в атмосферу).

На другому етапі виводилося середнє арифметичне суми рейтингів кожного конкретного регіону за всіма показниками.

Далі за результатами розрахунків визначали місце кожного регіону в загальному рейтингу. Кращим ставав регіон, у якого середньоарифметична сума рейтингів мала найнижче значення.

Незважаючи на ряд явних позитивів цієї формули (формула відносно проста й зрозуміла, об'єктивна), вона має й недоліки. По-перше, у її рамках неможливо ранжувати показники діяльності на менше і більше важливі. По-друге, формула не робить знижку на те, що існують фактори, які у великій мірі не залежать від адміністрації, - є більш-менш об'єктивний природний потенціал регіонів, їхні природні переваги й недоліки. Наприклад, у регіональному експорті, звичайно, більше сильні позиції в промислово розвинених регіонів, а по міграційних, інвестиційних, по роздрібній торгівлі - у регіонів, де є мегаполіси, насамперед у столиці. Розглянемо результати оцінки, представлені з різних джерел (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. - Оцінка результатів діяльності регіонів України (Джерела - Держкомстат, Кабінет Міністрів)

Регіон, область	2004 р. (рейтинг Держкомстату)	Перше півріччя 2005 р. (рейтинг Держкомстату)	Перше півріччя 2005 р.(рейтинг Кабміну)
АР Крим	8	9	18
Вінницька	20	23	22
Волинська	13	14	10
Дніпропетровська	10	2	2
Донецька	11	15	16
Житомирська	19	25	25
Закарпатська	5	10	21
Запорізька	18	16	17
Івано-Франківська	15	7	7
Київська	9	3	3
Кіровоградська	25	27	20
Луганська	21	19	14

Продовження таблиці 3.1.

Регіон, область	2004 р. (рейтинг Держкомстату)	Перше півріччя 2005 р. (рейтинг Держкомстату)	Перше півріччя 2005 р.(рейтинг Кабміну)
Львівська	14	8	6
Миколаївська	17	20	12
Одеська	2	6	15
Полтавська	3	4	4
Ровенська	4	22	27
Сумська	24	24	23
Тернопільська	27	12	9
Харківська	7	13	8
Херсонська	22	11	19
Хмельницька	23	21	13
Черкаська	12	17	26
Чернівецька	16	18	11
Чернігівська	26	26	24
Київ	1	1	1
Севастополь	6	5	5
Примітка: Кольором виділені регіони, де різниця в рейтингах Держкомстату й уряду перевищує п'ять позицій; жирним шрифтом виділені регіони, що входять в "групу ризику" за об'єктивними показниками			

Варто звернути увагу на розбіжність у рейтингах, опублікованих Держкомстатом і Кабміном. Хоча обидва органи оперують аналогічними критеріями й формулами, їхні рейтинги за результатами першого півріччя відрізняються. Для дев'яти регіонів розходження в рейтингу істотні - вони стосуються більш ніж п'яти позицій.

Наступні дані ще більше виділяють "нестиковку" окремих показників і загального (інтегрального) показника рейтингу (табл. 3.2).

У багатьох потенційних іноземних інвесторів в Україні виникають проблеми, пов'язані з тим, що, приїжджаючи в регіони, вони не можуть домогтися ніякої зрозумілої інформації про об'єкти й можливості інвестування. З іншого боку, поки буде присутній суб'єктивізм в оцінці регіональної влади, поки не буде розроблена й прийнята єдина, чітка й зрозуміла система оцінювання, що покаже реальні пріоритети розвитку регіонів, нормальні діалоги між регіональною владою, бізнесом і суспільством не можна очікувати.

Таблиця 3.2. - Регіони, які показали кращі й гірші показники по діяльності підприємств у першій половині 2005 р. (джерело: Кабінет Міністрів України, на основі даних за 6 місяців 2005р.)

Показники	Самі проблемні області й регіони	Кращі області й регіони
Темп росту/зменшення прибутку прибуткових підприємств	Житомирська, Волинська	Івано-Франківська, Полтавська
Темп росту/зменшення збитку збиткових підприємств	Ровенська, Закарпатська	Херсонська, Дніпропетровська
Частка збиткових підприємств	АР Крим, Херсонська	Закарпатська, Донецька
Темп росту кількості малих підприємств	Івано-Франківська, Ровенська	Закарпатська, Київ
Темп росту обсягу прямих іноземних інвестицій	Закарпатська, Черкаська	Севастополь, Сумська
Обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення	Чернівецька, Тернопільська	Київ, Київська
Темп росту/зменшення інвестицій в основний капітал	Ровенська, Хмельницька	Житомирська, Кіровоградська
Обсяг інвестицій в основний капітал на душу населення	Волинська, Тернопільська	Київ, Полтавська

Наступним фактором, що впливає на можливість впровадження сучасних технологій управління, є трудове законодавство країни. Цей вплив проявляється насамперед через вплив державного регулювання на продуктивність праці. Розглянемо наступну практику на світовому ринку праці. Якщо американський ринок праці вважається чудом гнучкості (за інформацією журналу «Economist», він створює і анулює близько 30 млн. робочих місць за рік), то в європейських країнах комбінація із сильних профспілок, соціального законодавства, регуляторної політики приводить до встановлення більше високих зарплат, ніж у випадку визначення їхнього розміру винятково ринком. Так, у Європі мінімальна зарплата у два рази вище, ніж у США. Як наслідок, американські ритейлери можуть дозволити собі наймати на 50% більше персоналу, ніж їхні французькі колеги. Саме цей факт і сприяє більше високому безробіттю в Європі (на вересень 2005 року в країнах Європейського Союзу налічувалося приблизно 17 млн. безробітних). Європейська точка зору, що кожний, хто працює повний робочий день, мусить мати змогу утримувати не

тільки себе, але й свою родину, може, соціально й справедлива, але зовсім не сприяє розвитку бізнесу.

Із процедурами наймання працівників також є проблеми. Як відзначають консультанти, наприклад, французькі роботодавці повинні тримати невелику армію юристів для вивчення запутаного трудового законодавства. Напевно, завдяки цьому трудовому законодавству європейські фірми, за підрахунками американської консалтингової компанії «Forrester», втратять до 2015 р. 118712 робочих місць у високотехнологічних галузях промисловості, що на 70% більше, ніж США, які втратять 74642 робочі місця на користь країн, що розвиваються.

Економісти з McKinsey, вивчивши якісний склад європейських фахівців, дійшли висновку, що більшість випускників університетів країн Центральної й Східної Європи цілком підходять для роботи в багатонаціональних компаніях. Для порівняння: в Індії й Китаю таких налічується тільки 10% від загального числа тих, хто має дипломи. Чехія, Польща, Угорщина, а також Росія разом нараховують стільки ж англорозмовляючих інженерів, скільки й Індія, населення якої в п'ять разів перевищує населення перерахованих країн. З урахуванням того, що середнє безробіття по 25 країнах ЄС серед молоді становить 18,7%, згадані вище цифри можуть створити ілюзію багатого вибору робочої сили. Але ця омана - існуючий інвестиційний бум створює дефіцит фахівців. Консультанти McKinsey пророкують такий дефіцит для Чехії вже на початку 2006 р. Тому вони радять компаніям при виході на ринки інших країн не дивитися на загальне число фахівців з вищою освітою, а на співвідношення попиту та пропозиції на місцевому ринку праці. Високий попит на кваліфіковані кадри визначатиме рівень оплати праці, і компанія може не укластися в запланований рівень витрат.

Дані про вплив державного регулювання для різних країн миру представлені на рис. 3.6.

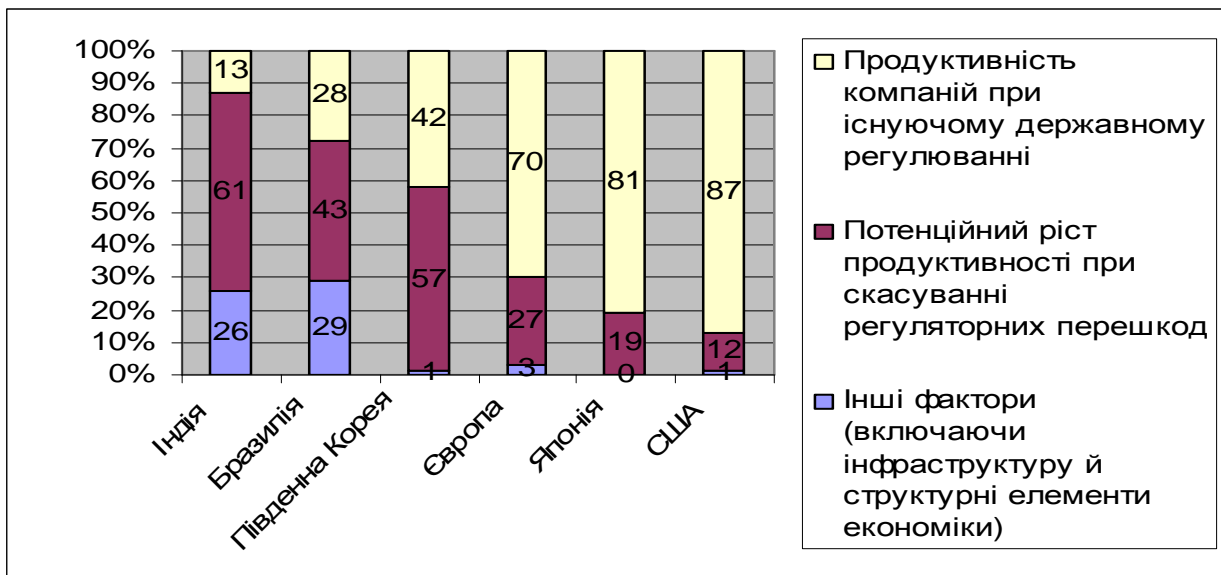


Рис. 3.6. - Вплив державного регулювання на продуктивність праці, %
(джерело: McKinsey, липень 2005р.)

3.1.3. Зовнішнє середовище в управлінських системах

Опис факторів зовнішнього середовища організованих систем наводиться в досить великій кількості досліджень з теорії менеджменту [39, 138-143]. Соціально-економічна система регіону з погляду управління також може бути представлена як суб'єкт організаційної діяльності з відповідним визначенням всіх складових менеджменту. Конкуренція на регіональному рівні України й на більш глобальному світовому ринку вимагає постійної уваги до факторів зовнішнього середовища як прямого так і непрямого впливу.

Система регіонального управління повинна генерувати множинність управлінських реакцій на зміну зовнішнього середовища. Досить високий ступінь невизначеності, що визначає сучасний стан різних ринків, потребує динамічного підходу в керуванні регіоном як організації в різних її аспектах. Отже в конкурентних умовах і невизначеному зовнішньому середовищі процес досягнення цілей базується на ресурсному потенціалі регіону (в широкому змісті слова) і властивостях системи управління (множинність реакції)

організації. Виникає завдання для регіональної системи управління в умовах факторів зовнішнього впливу, що має два аспекти:

- як сформувати стійку здатність конкурувати на ринках різного рівня;
- що визначає можливість "диктувати" свої правила гри?

Власне кажучи, властивість конкурентоспроможності формується за допомогою двох головних частин: адаптивності й інноваційності. Адаптивність організації - це форма пристосовності, форма відносин організації із зовнішнім середовищем. Рух у стилі постійного (а головне своєчасного) "підстроювання" ситуації невизначеності ринку вимагає якогось процесу внутріорганізаційної перебудови.

У свою чергу, інноваційність - це здатність до постійного відновлення вищезгаданих внутріорганізаційних процесів перебудови за критеріями ритмічності, технологічності, мінімальної собівартості. Процеси відновлення повинні бути постійними й ритмічними, технологізованими, тобто стандартними процедурами досягнення цілей відновлення, з абсолютно необхідним елементом - реалізація "оновлюваних процесів" з мінімальними для регіону витратами.

Якщо адаптивність характеризує реакцію організації на зміни зовнішнього середовища, то інновационність - основа цієї реакції, спосіб оцінки й прийняття рішень в управлінні компанією, спрямована зміна діяльності за допомогою освоєння нових елементів. Адаптивність відповідає необхідності існування в середовищі з постійно мінливими (і внаслідок цього невизначеними) властивостями. Інноваційність же - конструкція організації, свого роду двигун, по суті, потенціал регіону, джерело її адаптивності. А адаптивність - це є спосіб використання даного потенціалу. Адаптивність не може формуватися в умовах відсутності ресурсів: без здатності технічної бази, інтелектуального потенціалу регіону - всього того, що дозволяє пристосовувати вироблений продукт/послугу до вимог ринку. Проблему формування конкурентоспроможності регіонів можна розглядати у двох

площинах або у співвідношенні її складових: адаптивності й інноваційності системи керування.

Високий рівень інноваційності організації припускає налагоджену систему пошуку шляхів розвитку (як у зовнішньому середовищі, так і всередині регіону), готовність підприємств регіону до сприйняття "нововведень", здатність угадати загальносвітові тенденції розвитку, формування нормативно-правової бази підтримки конструктивних змін.

На сучасному ринку інновацій намітилося досить цікаве явище, коли невеликі фірми, підприємства ("новачки" на ринку) часто є авторами проривних і радикальних інновацій. Звичайно вони створюються під бізнес-ідею свого засновника. Це відбувається з двох причин. По-перше, радикальні інновації - це єдине, що починаючі підприємства можуть собі дозволити через обмежене фінансування. По-друге, великі компанії мають досить "твердий" бюджетний план і усталену бюрократичну систему, що не сприяє оперативності в прийнятті рішень. Отже активна підтримка малого бізнесу з боку регіональної адміністрації є одним з факторів сприятливого розвитку інноваційного процесу. У цьому зв'язку можна також відзначити, що на думку багатьох дослідників в області маркетингу, сучасні організації все більшою мірою сприймають нові ідеї із зовнішніх джерел - споживачів, конкурентів, фірм-новачків, ніж із внутрішніх, розроблених власними співробітниками. Звідси можна зробити висновок, що широта контактів (у будь-якій формі прояву) між регіонами й зовнішнім середовищем прискорює інноваційні процеси. При цьому соціокультурні фактори регіональної системи керування, бізнес-процеси в регіоні настроюються на одну тональність - керування знаннями. Сьогодні трансферт знань і менеджмент знань перетворюються у вирішальні фактори конкурентної боротьби.

Важливим показником високого рівня адаптивності організації керування служить позиція, займана регіоном у системі розподілу праці на певному ринку. Її стабільність або, можливо, її розширення в умовах, коли якісно міняються вимоги з боку зовнішнього середовища, є показником високої адаптивності.

Пропонована нижче схема (рис. 3.7) визначення ступеня конкурентоспроможності регіону формується на основі взаємозалежності. Тобто висока інноваційність організації припускає досягнення високої конкурентоспроможності. Показник адаптивності системи керування регіону припускає аналогічну залежність.

Розглянемо основний зміст схеми на рис. 3.7. Номери 1-5 позначають різні ситуації розвитку рівня конкурентоспроможності системи менеджменту регіону. Очевидно, що найбільш конструктивною є ситуація 5, але вона, як правило, не характерна для регіонів України.

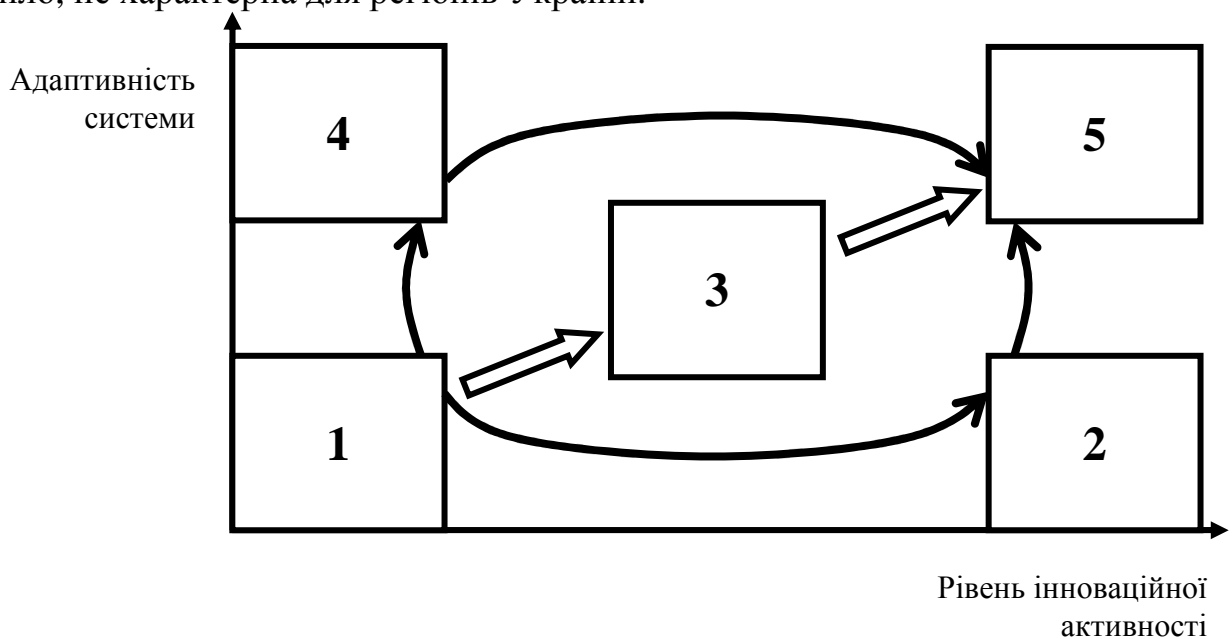


Рис. 3.7. - Стан конкурентоспроможності регіональних систем управління

Ситуація 1 визначає положення регіонів з низьким рівнем інноваційності й адаптивності в повсякденній діяльності. Ці регіони, як правило, відносяться до депресивних щодо рівня розвитку соціально-економічного потенціалу. Складності із гнучкою й динамічною реакцією на зміну в зовнішньому середовищі призводять до зосередження зусиль на збереженні ринку і конкурентних переваг. Практично відсутня ініціатива й не виділяються ресурси для проведення інноваційних заходів.

Ситуація 2 формує систему керування, яка досить "креативна" і має високу динаміку розвитку. Сформовано адміністративні органи, які займаються

питаннями відновлення організаційної структури регіону. Є присутньою публічність у сфері діяльності регіональної адміністрації. Відсутня повною мірою реакція на фактори зовнішнього середовища. Це пов'язано із серйозними прорахунками в питаннях стратегічного планування і керуванням. Внаслідок цього рано або пізно виникають проблеми із зовнішнім середовищем, наприклад, взаємини між керівництвом регіональної адміністрації і центральних органів влади або централізованим розподілом бюджету держави. Регіони, які працюють за даною схемою управління, належать до розвинутих експортно-орієнтованих або закритих (тіньових), розвиток яких обумовлений фактором неконтрольованості центральною владою.

Ситуація 3 характеризує основний склад регіонів України в області показників конкурентоспроможності систем керування. У більшості регіонів відбуваються реформаторські перетворення як в області трансформації адміністративних структур керування, так і в сфері відношення до розвитку процесів регіональних виробників. Особливо характерна багатоваріантність у сфері адаптації та інноваційності щодо керування регіональною інфраструктурою.

Ситуація 4 вказує на такий розвиток організованої структури, коли її адаптивність залежить від розпоряджень "зверху" або таланту членів адміністративної команди регіону в області пошуку компромісів із зацікавленими сторонами зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність регіону в області керування визначається високим ступенем гнучкості за рахунок уже освоєних управлінських технологій. Однак механізми є досить бюрократичні, щоб сприймати нові ідеї. Структура активна із впровадження нових методів керування. При різкій зміні факторів зовнішнього середовища організаційна структура стає неефективною, а команда менеджерів може просто "розгубитися". Здебільшого це дотаційні регіони, які володіють внутрішнім потенціалом розвитку.

Ситуація 5 характеризується високим рівнем пристосованості й визначається таким механізмом керування, що у розвиток своєї організаційної

структури заклав технологію постійного освоєння інновацій. Як правило, це регіони, що поєднують експортну орієнтованість зі стратегією імпортозаміщення своїх виробничих потужностей. Інноваційність і адаптивність - ключові елементи формування управлінської структури, системи контролю і регулювання соціально-економічного розвитку регіону.

Класичний підхід до послідовності реалізації основних функцій керування в будь-якій організації [39, 144] полягає в тому, що саме процес планування визначає організаційну структуру, вибір управлінських технологій, систему менеджменту, роботу із трудовими ресурсами й т.д. Вироблення стратегії розвитку є складовою функцією планування регіональної управлінської системи. Однак поняття організації має двоякий сенс, тобто це й деяка зафіксована управлінська структура, й одночасно процес створення - розвитку рівнів ієрархії в розподілі робіт, можливості використати певних ресурсів. По суті, організація повинна бути похідною, вторинною стосовно розробленої стратегії. Такою ж невід'ємною частиною процесу розробки є аналіз зовнішнього середовища і її облік при цілеположенні.

Однак коли говорити про регіональну організацію керування, то організаційна система саме і є тим фактором внутрішнього розвитку, якому, поряд з адаптивністю, повинна бути властива стабільність у вигляді покладених на систему завдань і функцій. Завдяки цій відносній стабільності й регламентованості можна говорити про те, що регіональна організація керування є якоюсь точкою відліку, що дозволяє відзначати зміни внутрішнього й зовнішнього середовища регіонального бізнесу.

Існує ще інший аспект даної проблеми. Сфера діяльності регіональної системи керування набагато ширше, ніж тільки конструктивна взаємодія з регіональними підприємствами. Отже, розглядаючи завдання взаємини розвитку організаційної структури керування регіоном із стратегією розвитку бізнесу регіону, ми визначаємо одну з площин менеджерської роботи апарата адміністрації. Але ця площа досить важлива для підтримки високого рівня ефективності регіонального керування.

Бізнес неможливий без цілеспрямованої і погодженої діяльності регіональної системи керування і її організацій у будь-яких їхніх проявах, формальних і неформальних.

Необхідно враховувати принципове розходження між стратегією бізнес-середовища регіональних підприємств і стратегією адміністрації регіону, кожна з яких має власну логіку розвитку й механізми реалізації. При цьому вони являють собою єдине взаємозалежне поле можливостей розвитку й обмежень (рис. 3.8). Чим більше неузгодженість стратегій регіональних підприємств, фірм, міжрегіональних компаній і стратегій адміністрації регіону, тим імовірніше "незахищеність" регіонального виробника щодо факторів зовнішнього середовища. Відповідно відбувається зниження ефективності функціонування регіону в плані підвищення соціально-економічного потенціалу й формування стратегії стійкого розвитку. На рис. 3.8 ПМ і О - позначають простір можливостей і обмежень.

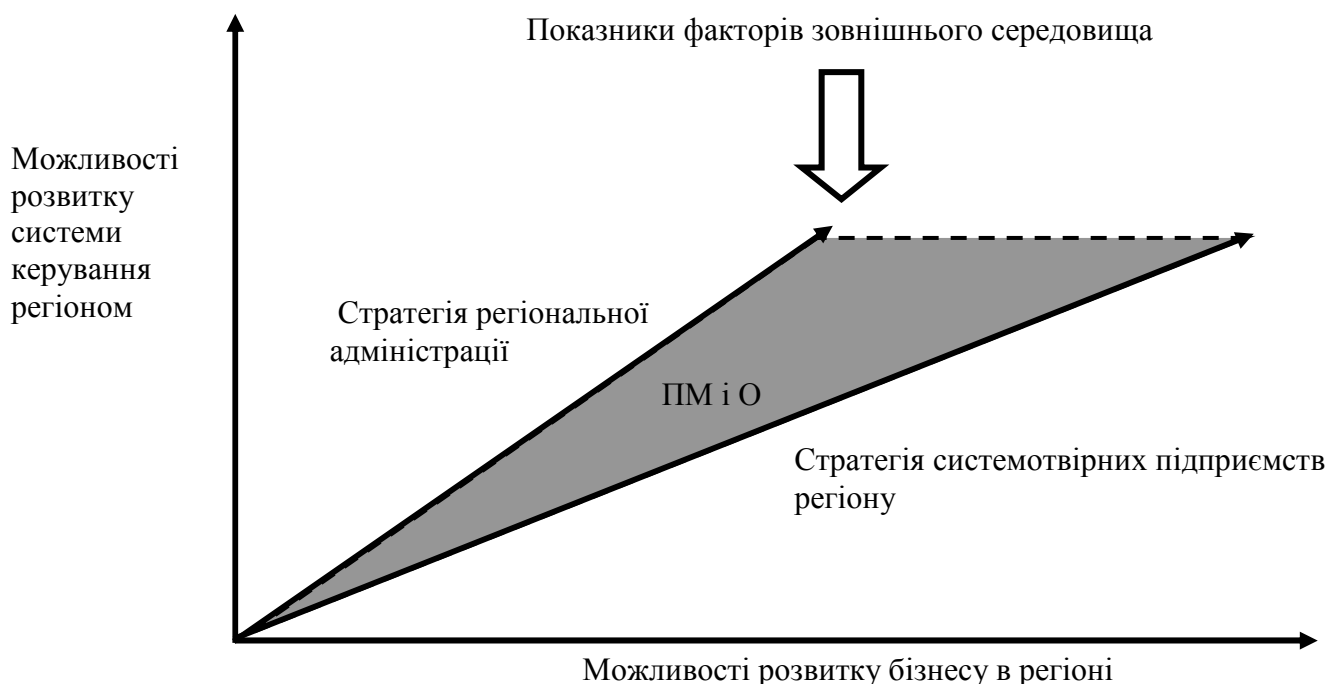


Рис. 3.8. - Область прийняття рішень для керівництва регіонального рівня

Слід припустити, що ПМ і О унікальні для кожного регіону. Це сполучення внутрішніх і зовнішніх ринкових можливостей, соціально-економічний потенціал регіону, ступінь ефективності менеджменту як на рівні регіональних підприємств, так і системи керування регіоном. Використовуючи

матричну форму, різні варіанти стратегії розвитку можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 3.9).

Система регіонального керування що має властивості	Кон'юнктурні переваги на ринку освоєння нових технологій керування	
	Існуючі	Нові
Інноваційності	Освоєння адаптивних типів організації структури, включаючи проектні й матричні схеми	Формування адаптивних структур організації, використовуючи матричні й конгломеративні типи
Адаптивності	У рамках існуючої організаційної структури створення підрозділів функціонуючих по типі проектних організацій	Створення конгломерату організаційних структур дивізіонального (проектного) типу
Стабільності	Підтримка існуючої організаційної структури, функціональна схема керування	Трансформація організаційної структури в дивізіональний тип

Рис. 3.9. - Стратегії вибору системи організації керуванням бізнесів-процесів у регіоні з боку регіональної адміністрації (термінологія типів організаційних структур [39])

Головна особливість, фіксована багатьма дослідниками [6, 10, 13-16, 20], в області прийняття політичних рішень полягає в тому, що ці рішення охоплюють владні відносини й політико-державну організацію суспільства. Вони є зовнішнім чинником щодо системи керування регіоном. Ці рішення стосуються насамперед сфер:

- макроекономічної політики;
- інвестиційного розвитку;
- умов зовнішньоторговельної діяльності;
- фінансового обігу.

Можна виділити кілька проблем, які впливають на розвиток регіонів у плані прийняття політичних рішень, і є негативними показниками впливу фактора зовнішнього середовища на систему регіонального управління (рис. 3.10).



Рис. 3.10. - Проблеми прийняття політичних рішень

Розглянемо поняття політичної доктрини. Це загальнодержавна ідея, системне подання цілей, концептуальна пропозиція політики розвитку. Політична доктрина має багаторівневу структуру, системно-динамічний характер і визначає різні форми політичної діяльності. Доктрина, реалізуючись через сформовану й сформульовану державну політику, впливає на адміністративну діяльність держави і її регіонів, на всі сторони життя суспільства. Після формування політичної доктрини, що визначається на рівні державного керівництва, під неї створюється механізм керування або використовуються існуючі системи. Однак якщо вони не враховують можливості й інтереси регіональних організаційних систем у цілому, вони залишаються на рівні декларацій про наміри, тому що відсутній механізм їхньої управлінської реалізації. У цьому плані цікаві висновки робить А. Сухоруков у своїй статті

[145] щодо механізмів трансферу криз розвинених країн у країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Це повною мірою стосується як загальнонаціональної системи економіки України, так і окремих її регіонів. Механізми трансферу економічних криз існують на мікро- й макрорівнях. Захист від "переносу" кризи в регіон або галузь економіки країни є завданням державної політики. Виникає необхідність лобіювати державну підтримку з боку територіально-виробничих комплексів і регіональної влади. У [145] наводяться наступні сценарії розвитку криз, експортованих західними економіками.

Чим більше явний розподіл ролей між розвиненими й країнами, що розвиваються, за принципом "виготовлюючий hi-tech - продукції - постачальник сировини", тим вище загроза трансферу кризи.

1. Провокування фінансових криз за допомогою спекуляцій на фондових ринках. Реалізувати такого роду стратегію сьогодні можна завдяки новим можливостям "віртуальної" економіки. Стрімкий потік фінансового капіталу, помножений на потенціал сучасних інформаційних технологій, - ідеальна комбінація, що дозволяє миттєво переміщувати десятки мільярдів доларів у будь-який сегмент світової економічної системи. Прикладом є том-криза 1998 року, що зробив пагубний вплив на фінанси України.

2. Кредитування транзитивних країн міжнародними фінансовими організаціями. Одержання фінансування вже не раз доводило всю свою небезпеку. У ході виділення позик такого роду структури нав'язують своїм реципієнтам умови, які можуть викликати серйозні проблеми. У їхньому числі - наростання боргу, сплата боргів державним майном, настання дефолту й т.д..

3. Ігнорування країн з перехідною економікою в загальному балансі прямих іноземних інвестицій. Ця стратегія здійснюється двома основними шляхами. По-перше, розвинені країни втримують інші держави на мізерному інвестиційному пайку. Так, частка розвинених країн у світовому припливі інвестицій склала 58,6%, що розвиваються - 36,0%. країн Південно-Східної Європи й СНД- 5,4%. Розміщення інвестицій визначається технічним

прогресом, лібералізацією зовнішньоекономічних відносин, корпоративними стратегіями. З цих факторів виграють розвинені країни, які відводять своїм менш розвинутим "колегам" роль сировинних придатків і виробників продукції на основі ресурсомістких і екологічно небезпечних технологій. Корпоративні стратегії транснаціональних корпорацій також формуються на користь розвинених держав. Адже інвесторів залучають територіально-виробничі кластери, де використовується кумулятивний ефект кооперації в процесі створення кінцевої продукції. По-друге, країни із серйозним військовим потенціалом і політичною вагою мають можливість змінювати напрямки світових фінансових потоків, створюючи, наприклад, військово-політичну або економічну нестабільність в окремих регіонах.

4. Експорт застарілих технологій. Реалізація такого механізму дозволяє розвиненим країнам не тільки утримувати лідерство в інноваційній сфері, але й перекачувати фінансові ресурси підприємств-ліцензіатів. Ця ситуація загострюється ще й тим, що менш розвинутої країни найчастіше не визнають факти придбання неефективних закордонних технологій. Тут є кілька причин. Насамперед покупець не бажає "втрачати особу", навіть якщо виявив свою некомпетентність. Крім того, вибір продиктований недоліком засобів - "імпортер поставлений перед дилемою брати, що дають, або не брати зовсім". До того ж покупець побоюється погіршити налагоджені стосунки, сподіваючись на перспективи подальшої спільної роботи.

Країни з перехідною економікою змушені задовольнятися застарілими технологіями. Майже всі придбані за кордоном технології мають 10-15-річний "стаж" (наприклад, технології в галузях з виробництва тютюнових виробів, коксу, поліетилену). Це не може не робити негативного впливу на інноваційний потенціал підприємств-ліцензіатів. Підсилює дану загрозу технологічна несумісності: розвинені держави переходять на шостий технологічний уклад, в Україні ж панують третій (30-35%) і четвертий (60-65%) уклади [145].

5. Дискримінаційна зовнішньоторговельна політика. Зазначений механізм чітко простежується на прикладі України з її переважно негативним сальдо в

торгівлі з провідними економічними партнерами. На національному ринку маніпуляції розвинених країн очевидні. Так, держави Європейського Союзу намагаються послідовно збільшувати експорт в Україну, внаслідок чого її негативне сальдо в торгівлі з Євросоюзом росте. Таке положення пов'язане зі зміною конфігурації відносин розвинених держав. Розширення ЄС слід сприймати як модель нейтралізації кризових явищ у провідних західноєвропейських країнах. За рахунок нових держав, рівень розвитку яких поки ще набагато нижче, в ЄС створюється гарантований "внутрішній" ринок збуту щодо застарілої продукції і технологій провідних країн, що дозволяє останнім нагромадити додаткові засоби для переходу в наступну стадію розвитку.

6. Перекладання податкового тягара на менш розвинуті держави. Реалізація цієї стратегії стає можливою внаслідок прощовхування податкових реформ у транзитивних країнах. Автор вказаної вище статті робить висновок, що успішність заходів з нейтралізації згаданих вище загроз залежить від погоджених дій на макро- і мікрорівні регіонального керування. Представники бізнесу повинні зосереджувати зусилля на попередженні таких загроз, як: імпорт застарілих і екологічно небезпечних технологій, диспаритет і торгівля високотехнологічними товарами, нейтралізація дій іноземних партнерів, які загрожують вітчизняним компаніям наростанням технологічного розриву; викачуванням інтелектуальних продуктів, сировини й напівфабрикатів. Розробка стратегії нейтралізації подібних загроз належить до сфери менеджменту держави й регіональної адміністрації, включаючи контрактну роботу, зовнішньоекономічну політику, захист об'єктів інтелектуальної власності.

3.2. Розвиток маркетингової діяльності в регіонах

Основна мета економічної політики держави - створення умов для забезпечення стійкого економічного росту, що гарантував би громадянам

країни високий рівень добробуту. Загальнонаціональна економічна політика повинна стати керівництвом до практичної діяльності, насамперед , на рівні регіонів. Система стійкого розвитку включає всі господарські ланки по вертикалі й горизонталі з визначенням правил підприємницької діяльності суб'єктів різних форм власності. У багаторегіональній соціально-економічній системі є очевидною неможливість одночасного досягнення оптимуму з погляду кожного з регіонів. Це змушує шукати компроміс між регіональними цілями. Отже при формуванні стратегії розвитку будь-якого регіону треба мати кілька альтернативних варіантів, що дозволить при дотриманні довгострокових інтересів регіону шукати й знаходити компроміси на рівні міжрегіональних об'єднань.

Маркетингова діяльність являє собою складну систему керування роботою організацій на ринку, регулювання ринкових процесів, вивчення ринку, пошуку й установа оптимальних взаємин між виробником товару й послуг і споживачем. Ефективна концепція маркетингу на регіональному рівні - це створення чіткої управлінської стратегії суб'єктів господарювання регіону й різнобічних дослідницьких заходів з можливістю довгострокового прогнозування. Під ефективністю прийнято розуміти забезпечення найбільш високого при наявних ресурсах сукупного рівня добробуту населення регіону. Така вимога все ще залишається досить невизначеною, оскільки наведене формулювання не фіксує принципи агрегованого порівняння і оцінки добробуту в регіональній системі. Однак можна констатувати економічну природу цієї вимоги, що припускає найбільш раціональне використання територіального виробничого потенціалу з урахуванням інтересів жителів даного регіону.

Проблеми маркетингової діяльності й планування маркетингової політики розглядаються в працях класиків маркетингу Ф. Котлера, Ф. Букереля, П.Діксона та багатьох інших закордонних вчених. Дослідженню питань стратегічного й промислового маркетингу присвячені роботи таких відомих закордонних і вітчизняних фахівців, як І. Ансофф, Д.Аакер, Д. Дей, Д. Кревенс,

Ж. Ламбен, М. Портер, Дж. Еткінсон, В.Г. Герасимчук, Н.В. Куденко, Д. Шнайдер, И.Н. Акімова, Е.В. Крикавський, Н. И. Чухрай, П.М. Перерову, В.Е. Хруцький, Ю.А. Дайновський, Е.А. Овечкіна. Практичні рекомендації із планування, маркетинговій діяльності можна знайти, наприклад, в [146-149]. Методичні основи моделювання системи маркетингових заходів і інформаційних систем розглянуті в [150-152].

З появою і зміцненням маркетингу як основного інструмента ринкової діяльності, аналіз ринку (існуюч і потенційного) вписується в його рамки й стає невід'ємною складовою частиною, збагачуючись методологією маркетингу й перетворюючись в його інформаційно-аналітичне забезпечення. Практична діяльність по збору й обробці інформації, проведення різних розрахунків і формування висновків характеризує розвиток ринкової ситуації. На сучасному етапі розвитку економіки нашої країни бажано переходити від декларованих показників і якісних оцінок розвитку до кількісних оцінок, які розраховують за адекватними соціально-економічними моделями стану й прогнозу тенденцій змін на ринку.

Розробка й реалізація маркетингової політики на рівні регіону є не однозначним завданням. Система маркетингу являє собою складний комплекс взаємозалежних процесів і робіт, які, з однієї сторони, включають вже "усталені" методики й моделі, з іншої - вимагають постійної адаптації і розробки нових з урахуванням динаміки розвитку ринку. Причому на комплекс маркетингу впливає не тільки структура галузей економіки регіону, рівень розвитку продуктивних сил, але й стан бізнес-середовища, ментальність населення, історія розвитку територіального утворення, близькість державного кордону, стан інфраструктури та багато чого іншого. Це, безумовно, вимагає формування в кожному регіоні "своїх" складових маркетингової політики. Складові формального планування, включаючи стратегію розвитку, одержують реальне наповнення, виходячи з прийнятої концепції керування маркетингом. Підвищений дослідницький інтерес до споживчого ринку при недостатній увазі до промислового сектора створює певну диспропорцію формування єдиної й

комплексної регіональної системи маркетингових заходів. Сучасна концепція маркетингу на регіональному рівні - це створення чіткої управлінської стратегії суб'єктів промислового комплексу, сфери послуг, соціального забезпечення, програми розвитку території й різнобічних дослідницьких заходів з можливістю довгострокового прогнозування. У такій ситуації в умовах ринкових відносин між регіонами України й, насамперед, у сфері промислового виробництва першочерговим завданням успіху господарюючих суб'єктів стає максимальне задоволення потреб потенційних покупців [153,154]. Ринкова система господарювання базується на конкурентній, інноваційній, заснованій на знанні стратегії розвитку всіх аспектів життєдіяльності суспільства. Тому методи формування регіональної маркетингової політики вимагають установлення певних властивостей траєкторії соціально-економічного розвитку всього господарського комплексу.

Необхідно проаналізувати оптимізаційні моделі економічної динаміки в умовах кінцевого темпу поширення маркетингових нововведень в регіоні [155].

Загальноприйнятими етапами керування маркетинговою діяльністю є [156]:

1. Аналіз ринкових можливостей;
2. Виділення цільових сегментів споживачів;
3. Розробка складового комплексу маркетингу;
4. Формування й розвиток плану маркетингу;
5. Створення системи контролю і аналізу результатів реалізації маркетингової програми;
6. Планомірне коректування за результатами моніторингу процедурної реалізації.

Перший етап (аналіз ринкових можливостей) формування маркетингової політики має на увазі не тільки проведення маркетингових досліджень, але й формування інформаційної бази даних, що включає крім специфічних дані дослідження загальний аналіз динаміки споживчих переваг товарів широкого вжитку й промислового призначення, тенденції зміни ринкових умов,

перспективи впровадження результатів науково-технічного прогресу. Нагромадження даних і інформації на цьому етапі дозволяє сформувати базу знань для програмування маркетингової політики. Сучасний стан ринкових відносин потребує від суб'єктів господарської діяльності активної участі в моделюванні знань, їхньому використанні й реалізації в кінцевих продуктах своєї діяльності. Регіональні особливості ринку визначають умови й можливості нагромадження знань, трансформацію їх у вироблені продукти й способи використання кінцевим споживачем.

Виділення цільових сегментів споживачів у рамках регіонального планування маркетингу повинне враховувати як особливості споживчих переваг і моделі "купівельного" поведіння населення певної території, активності в просуванні маркетингових заходах місцевих виробників, так і економічної доцільності виходу на загальнонаціональні, міжнародний ринки товарів і послуг. Кінцевим результатом цього етапу є не тільки позиціонування потенціалу регіону, але й формування іміджу й брендів продукції всередині регіону й на міжрегіональному рівні [157].

Етап формування комплексу маркетингу включає організацію наступних робіт: інноваційна діяльність в області створення товарів і послуг, формування й розвиток інфраструктури каналів просування товарів (включаючи оптимізацію системи доставки, збуту й обслуговування), активна участь у формуванні політики ціноутворення з обліком економічних, соціальних, політичних, інтеграційних факторів, реалізація методів стимулювання збуту. Кожна з цих чотирьох складового комплексу маркетингу для конкретного регіону має свою специфіку. Наприклад, методи стимулювання збуту залежать від типу регіону (промисловий або сільськогосподарський), особливостей національного складу населення, рівня безробіття, розвиненості комунікаційної інфраструктури, професіоналізму операторів засобів масової інформації, традицій життєвого укладу населення даної території і т.п. В остаточному підсумку, результати розробок даного етапу лягають в основу програмування регіональної маркетингової політики.

Вибір стратегії і формування планів становлять суть наступного етапу. Якщо говорити про маркетингову політику, то вона є завершальним елементом формального планування. Розробка структури цілей приводить до необхідності аналізу позитивних і негативних аспектів діяльності регіону. Наступні завдання пов'язані з вибором стратегії і визначенням показників стратегічного плану. Політика, процедури й правила реалізації завершують цикл формального планування. Далі з'являється можливість формування бюджету зазначених заходів і розробки організації структури робіт, що визначається "місцевими" умовами.

Структура контролю й координації реалізованої програми маркетингової діяльності залежить від продуктивності, характеру й системності зв'язків ланок органів законодавчої й виконавчої влади, управлінь галузевих міністерств у регіонах, об'єднань і окремих підприємств, підприємницької сфери, ступеня впливу громадських організацій. Створення системи контролю при реалізації програми маркетингового розвитку регіону має на увазі не тільки затверджені розпорядження "зверху", але й сприйняття ініціативи "знизу".

Останній етап керування розвитком маркетингової діяльності на рівні регіональної політики включає планомірний моніторинг результатів робіт і є переходом на перший етап процесу. Виробляється відповідна адаптація процедур, методів і моделей, використовуваних на всіх наступних етапах. У цьому проявляється реалізація процесного підходу в керуванні маркетинговою діяльністю [158].

У 50-70-х роках минулого сторіччя базові концепції в області керування маркетингової діяльності можна було сформулювати у вигляді п'яти основних напрямків [148, 159]: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікація комерційних зусиль, маркетинг, соціально-етичний маркетинг. Кожна з цих концепцій визначала головну сферу уваги керівництва підприємств у справі пошуку найкращої стратегії роботи на ринку. Прагнення компаній було спрямовано убік реалізації глобального маркетингу й глобального бренд-менеджменту. Хоча глобальні маркетингові стратегії

впроваджувалися на міжнародному рівні, спроби ефективного глобального й централізованого керування маркетингом споконвічно були приречені на невдачу, причиною якої була "менеджерська короткозорість". Глобалізм бізнес-діяльності й глобальні маркетингові стратегії є улюбленою темою теоретиків і практиків маркетингу. Вони застосовуються на рівні топ-менеджменту транснаціональних корпорацій, серед наукових кіл міжнародного бізнесу. Під цим розуміється об'єднання локальної бізнес-діяльності для вирішення глобальних питань.

Однак починаючи з 80-х років, пальма першості переходить до нової концепції або, скоріш за все, до нового підходу: "Думай і плануй глобально, а реалізуй і роби локально". Цей підхід став основою для формування нової концепції реалізації бізнес-діяльності - глокалізації. Поширення винятково глобальних стратегій нераціонально. Глобальним брендам доводиться пристосовуватися до локальних особливостей країни, регіону й вдаватися до локалізації як самого продукту, так і всього комплексу маркетингових комунікацій. Глокалізація спрямована на те, щоб організація була здатна ефективно працювати з клієнтами, в якому б регіоні її споживачі не перебували, з урахуванням місцевих культурних особливостей.

Локальний або регіональний маркетинг націлений на максимізацію пристосування, облік розходжень, концентрації й поділу маркетингових заходів залежно від особливостей регіону. Локальна або регіональна маркетингова стратегія визначає необхідність дотримуватись місцевих особливостей у діяльності підприємств на конкретному ринку.

Якщо глобальна маркетингова стратегія прагне до максимальної стандартизації, концентрації керування маркетингом, синхронізації та інтеграції всіх маркетингових дій, то глокальна стратегія має на увазі потенційну необхідність адаптації, індивідуального підходу, розходження, дифузії, незалежності і гнучкості у маркетинговій активності.

Помітним явищем останнього десятиліття є перехід ситуаційного підходу в радикалізм сучасного маркетингу. Техніка радикального маркетингу

виявилася ефективною для багатьох сучасних динамічних компаній. При побудові своєї ринкової діяльності на принципах радикального маркетингу організації реалізують інноваційну діяльність як безперервний процес нововведень і адаптації до мінливих умов. Радикальний маркетинг відрізняється від традиційних концепцій і в техніці, і в підходах, і в принципах, які вони використовують на ринках, просуваючи свої товари й послуги [160].

Компанії з традиційним маркетингом схильні покладатися на ринкові дослідження, професійні підрозділи маркетингу й маркетингові плани, що базуються переважно на рекламі. Радикальні маркетологи по іншому ставляться до своїх покупців на відміну від традиційного підходу. Тепло та повага допомагають налагодити підсвідомий контакт з покупцем. Основний наголос робиться на емоційні, а не раціональні фактори впливу. У меншій мірі присутня тенденція пропонувати кричущу, але не завжди правдиву рекламу, адже завтра прийдеться зустрічатися зі споживачем ще й ще раз. Оскільки радикальні маркетологи добре розуміють ринок, цей підсвідомий контакт дозволяє їм досягти прекрасного розуміння напрямків розробки товару й маркетингу без утримання величезних маркетингових департаментів і затвердження багатомільйонних бюджетів на дослідження ринку.

Радикальний маркетинг намагається все й завжди передбачити заздалегідь. Це впливає на короткострокові щоденні бюджетні рішення й поширюється на більше фундаментальні сфери – турботне ставлення до клієнтів у процесі комунікації і дійсна відданість якості продукції. Нарешті, більшість радикальних маркетологів обмежені в ресурсах. Це є найважливішим стимулом, що походить від упевненості в споживачеві й необхідності бути поміченим як можна довше при обмежених ресурсах, що, як правило, формує проривну інновацію. Секрет успіху полягає в інтуїтивному зв'язку зі споживачем, далекоглядності, готовності працювати з тим, що "під рукою", і зробити з цього краще. Тобто традиційні маркетологи намагаються реалізувати два завдання: вони прагнуть залишитися вірними своїй категорії й продовжують шукати нових споживачів. Радикальні ж маркетологи

залишаються вірними своїм споживачам і продовжують пошук нових товарів для цих споживачів.

Нескладно зробити висновок, що принципи радикального маркетингу щонайкраще підходять при формуванні й реалізації регіональної маркетингової політики.

Важливим аспектом розвитку регіонального маркетингу є визначення рівня або стадії конкурентоспроможності підприємств, які працюють у даному регіоні. У сучасній теорії керування виділяють [159] чотири рівні конкурентоспроможності. Характерними рисами українських підприємств першого рівня конкурентоспроможності є розуміння маркетингу як однієї з функцій керування. На таких підприємствах маркетинг сприймається як збутова робота. Звідси віра в безмежні можливості реклами (особливо по телебаченню) у просуванні продукту й прихильність до примітивної цінової конкуренції.

Організації другого рівня конкурентоспроможності намагаються відтворити (на відміну від першого рівня) у себе те, що роблять фірми-лідери галузі, тобто прагнуть максимально запозичити технічні прийоми, технології, методи організації виробництва, систему керування. Це означає, що такі підприємства повинні повністю відповідати стандартам, установленим основними конкурентами на конкретному ринку (у галузі або регіоні). Для них маркетинг перетворюється в головну функцію керування. Прагнення стати маркетингово-орієнтованими фірмами приводить до того, що процеси планування і розвитку виробництва базуються вже на прогнозах збуту, що складаються при участі служби дослідження ринку. При цьому цінова конкуренція витісняється конкуренцією з якості.

Керівництвом підприємств третього рівня конкурентоспроможності вирішується наступна проблема. Якщо їхні підприємства мають інші порівняльні переваги в конкуренції на ринку, ніж їхні головні суперники, то навіщо їм потрібно дотримуватися загальних стандартів організації виробничо-збутової діяльності й керування, що встановилися в галузі? Будь-які

нововведення, зміни в області виробництва продукції, асортиментів, якості й т.п. здійснюються тут тільки тоді, коли є впевненість у схваленні їхніми кінцевими споживачами. Ці підприємства стають в один ряд з лідерами галузей і постійно формують і підтримують свою стратегічну перевагу на ринку. Вони сповідають концепцію інтегрованого маркетингу, що орієнтований на передбачення потреб і запитів споживачів.

Прагнення не тільки не копіювати досвід інших організацій, бажання перевершити самі тверді з існуючих стандартів відрізняють підприємства четвертого рівня конкурентоспроможності. Будь-які зміни в керуванні, організації виробництва, у стратегії розвитку здійснюються тут безупинно з урахуванням результатів вивчення ринку й прогнозу тенденцій його розвитку. Більше того, всі функції керування виявляються безпосередньо залученими в процес маркетингових досліджень, систематизацію їхніх результатів, удосконалення інноваційної діяльності. Усе менше маркетингової роботи зосереджується в спеціалізованих підрозділах. Останні узагальнюють дані, інтегрують і координують зусилля інших служб підприємства.

Відповідно до чотирирівневої класифікації необхідно проаналізувати стадії конкурентоспроможності провідних підприємств регіону й це буде важливим параметром поетапної розробки маркетингової політики в певному територіально-виробничому комплексі.

Представимо реалізацію маркетингової політики регіону, вираженої в програмі розвитку, як систему маркетингових інструментів, що стимулюють реалізацію продуктів - засобів виробництва й предметів споживання. Під маркетинговими інструментами буде розуміти безліч методів маркетингових досліджень [161] і методів стимулювання збуту [159, 160] на основі цих досліджень. Тобто маркетингові інструменти (МІ) – це комплекс заходів щодо аналізу можливостей і способів стимулювання просування товарів на ринку. У складі безлічі МІ є більш-менш традиційні й нові. Безліч МІ - це набір МІ, доступних у даній регіональній системі керування. Необхідною ознакою новизни МІ служить мала, у певному змісті, інтенсивність їхнього

застосування, вони ще тільки входять у практику й не займають скільки-небудь помітного місця в стимулюванні реалізації продукту. По ходу ж сприйняття виробниками й поширення МІ втрачають новизну й стають традиційними. Розрізняючи, таким чином, традиційні й нові МІ, у модельованій економічній системі (МС) їх можна представити змістовно: це, з одного боку, розширення безлічі МІ з включенням у нього нових інструментів (інновація), а з іншого - їхнє сприйняття виробниками й поширення (тиражування). Далі можна вважати інновацію зовнішнім, екзогенним стосовно МС явищем і описувати МІ лише процесами сприйняття і поширення "маркетингових нововведень", маючи на увазі нові методи аналізу ринку й стимулювання збуту, більш-менш визначені й готові до реалізації в даному регіоні. Передбачається, що вони з'являються в МС після інновацій з малою позитивною інтенсивністю.

Ці припущення базуються на узагальненій моделі економічної динаміки із введенням умов сприйняття технологічних нововведень і поширення в МС із кінцевим темпом [162, 163]. У своїй роботі (Stoneman P. The Economic Analysis of Technological Change. L., 1983) П. Стоунмен формально показав, що раціональне поведіння господарюючих суб'єктів, не схильних до ризику, через неповну визначеність економічних показників технологічного нововведення означає кінцевий темп його поширення. Представляється обґрунтованим визначення сукупності господарюючих суб'єктів, що діють на території регіону, як модельованої економічної системи. Якщо розглядати один з основних принципів сучасного маркетингу як досягнення кінцевого результату виробничо-збутової діяльності, то маркетингові інструменти можна представити аналогом технологій виробництва, але тільки в сфері збуту. Технології виробництва необхідні для перетворення вихідної сировини й матеріалів у кінцевий продукт виробника, а МІ дозволяють кінцевий продукт виробника "перетворити" у реалізований товар. Під товаром маємо на увазі будь-який спосіб задоволення потреб цільового ринку або, інакше, "спосіб вирішення проблем покупця". Як і в реалізації технологій у виробництві продукту, так і в реалізації МІ в просуванні товару до кінцевого споживача

існують тимчасові параметри, ресурсні обмеження, потенціал трудових ресурсів, рентабельність реалізованих заходів. Соціально-економічні умови мають загальний сенс і описують не тільки поширення нових видів маркетингових інструментів, але і витіснення застарілих через їхню низьку рентабельність.

Описувати відношення до МІ окремих виробників регіону – завдання практично не має реалізації. Однак необхідно зазначити, що існують певні характерні риси "відносин до МІ" для кожного регіону, тому обмежимося закономірностями масового економічного поведіння.

Вихідним елементом моделей економічної динаміки є наступна безліч умов:

$$x_{jt} \leq f(x_{jt-1}, \varpi_{jt-1}, \dots, \bullet) \forall j, t, \quad (3.1)$$

де f – неубуваюча (зростаюча на деяких інтервалах) функція x_{jt} ;

x_{jt} – інтенсивність застосування МІ j у період t ;

ϖ_{jt} – рентабельність МІ в діючим у МС цінах.

Передбачається, що

$$f(x_{jt-1}, \varpi_{jt-1}, \dots, \bullet) / x_{jt-1} \leq 1 + \rho < \infty,$$

$$x_{jt-1} \geq x_j > 0,$$

де x_j – інтенсивність МІ j у МС після інновацій.

Умови кінцевого темпу передбачаються для всіх j , і все МІ заради спільності розглядаються як "нові", тобто з неоднаковим ступенем новизни (змінної). Умови кінцевого темпу (темپ поширення тих чи інших МІ кінцевий і прямо залежить від їхньої привабливості для товаровиробників, насамперед,

від рентабельності) істотно обмежують поширення нових і нетрадиційних МІ й, таким чином, змістовно їх розрізняють.

Умови кінцевого темпу означають, що несприятлива послідовність вартості робіт з реалізації МІ може "загальмувати" сприйняття і поширення в МС нових ефективних МІ. Нерівність (3.1) є нестрогою і інтерпретується як можливість господарюючих суб'єктів обмежувати навіть високорентабельні МІ внаслідок:

- високої вартості освоєння і реалізації;
- нормування рівня відпускних цін на кінцевий товар з боку місцевої адміністрації;
- введення законодавчих обмежень на припустимий рівень витрат на МІ, що включаються у загальну собівартість робіт виробника.

Рентабельність ϖ_{jt} МІ j у період часу t є функцією діючих у МС цін:

$$\varpi_{jt} = \varpi_j(P_t, P_{t-1}, \dots),$$

де P_t – вектор цін продуктів у період t .

Моделі економічної динаміки якісно відрізняються від статистичних, тому що в статистиці обмеження темпу позбавлені змісту. Динаміка припускає істотну роль цінової "передісторії" і інтенсивність реалізації МІ: x_0, P_0, P_{-1}, \dots . У цьому також відмінність від централізованої системи керування, коли існують запаси ресурсів, які можуть бути дані МС регіону ззовні або вилучені в неї.

Моделі економічної динаміки з МІ являють собою природне узагальнення моделей з "швидкодією". Значення функції $f(\varpi_{jt}^*)$ при деякому стандартному рівні рентабельності МІ ϖ_{jt}^* можна інтерпретувати як показник "доброзичливості" суб'єктів господарювання до нового МІ. Можна встановити значення навантаження - еластичність "доброзичливості" за рентабельністю використання МІ. Модель із МІ зводиться до моделі з "швидкодією": якщо "доброзичливість" висока, еластичність "доброзичливості" досить низка й умови кінцевого темпу не істотні. Слід відзначити, що даний тип динамічних моделей компромісу (оптимізації) припускає, що безліч МІ задає лише

потенційні МІ, використовувані в МС залежно від більш-менш сприятливого регіонального бізнес-середовища. Розглядається клас ΔP – припустимих (diffusion process) траєкторій розвитку МС. Припустимі траєкторії в моделях з МІ являють собою послідовності не тільки векторів інтенсивностей застосування МІ x_t , але й підтримуючих їхніх цін продуктів P_t як прямих змінних. Послідовність цін t (вартості) P_t^{opt} , які підтримують оптимальну за деяким критерієм якості послідовність x_t^{opt} , визначимо як оптимальні. Відзначимо, що P_t – діючі ціни в МС, тому що виробники встановлюють у них рентабельність МІ.

Візьмемо просту умовно-динамічну оптимізаційну модель. Передбачається зовнішній (трудоий) ресурс - витрати живої праці на реалізацію маркетингових заходів. Безліч МІ визначається сполученням засобів просування товару на ринок і становить $j = 1 \dots l$. Інтенсивність МІ визначається умовою $x_{jt} \geq 0 \forall j, t$.

Визначимо ресурсні компоненти (РК), включені в МІ, як матрицю $A = (a_{ij})$, де $i = 1 \dots d$ – кількість засобів просування товару на ринок; $j = 1 \dots l$ – кількість можливих сполучень складових маркетингових інструментів, використовуваних на даному ринку. Інакше кажучи, a_{ij} – вартість маркетингового інструменту з безлічі можливих. Витрати праці на реалізацію маркетингових заходів позначимо як вектор $B = (b_i)$, де $i = 1 \dots d$.

У моделі максимізується інтенсивність відновлення МІ на даній території за періодами планового часу реалізації маркетингової політики T :

$$\max \sum_{t=1}^T x_{jt}, j = 1 \dots l \quad (3.2)$$

Обмеження цільової функції визначаються як

$$\sum_{i=1}^d \sum_{j=1}^l a_{ij} * x_{jt} \leq 0_t, t = 1, \dots, T, \quad (3.3)$$

де 0_t – const, обумовлена обсягом фінансування в період t на розвиток

маркетингової програми

$$\sum_{i=1}^d b_i * x_{jt} \leq E_t, t = 1, \dots, T, \quad (3.4)$$

де E_t – *const*, що відображує потенціал організацій, які здійснюють маркетингову діяльність у даному регіоні.

Вихідна модель здобуває нові якості з введенням умов поширення нововведень МІ в МС. Позначимо прості умови кінцевої швидкості поширення МІ по регіону:

$$x_{jt} \leq \max(x_{jt-1}, \varpi_{jt-1}, x_j^*), x_j^* > 0, \quad (3.5)$$

$$j = 1, \dots, l, \quad t = 1, \dots, T.$$

Рентабельність МІ розуміється як відношення валового доходу регіону до витрат на розробку й реалізацію маркетингової політики:

$$\varpi_{jt} = (P_{i(j)t} - \sum_{i=1} a_{ij} P_{it}) / b_i, \quad (3.6)$$

де $i(j)$ – індекс товару, що просувається маркетинговими інструментами j .

Спрощенням моделі є нормування цін P_{it} для кожного товару i у період $t = 1, \dots, T-1$.

Модифікована модель не відноситься до завдань опуклого програмування.

Для пошуку локальних екстремумів можна використати алгоритм модифікованої функції Лагранжа [164].

Розходження традиційних і нових МІ припускає неоднакові економічні умови їхнього поширення, диференціацію рентабельності (убік маркетингових "нововведень"). Вирівнювання ж рентабельності технологій МІ суперечить їхній здатності впливу. Якщо ж у процесі реалізації маркетингової програми регіону структурних зрушень в області МІ немає, роль об'єктивно обумовлених оцінок можуть виконувати ціни.

У математичній теорії економічної динаміки й рівноваги всі технології робіт з їхньої безлічі розглядаються як рівноправні, і їхня інтенсивність

обмежена лише ресурсами. Як тільки новий маркетинговий інструмент допускається до застосування, його інтенсивність за умовами моделі може негайно досягати як завгодно великих значень, тобто мати ефект "швидкодії". Щоб подолати швидкодію, потрібно істотно розрізняти використовувані технології в моделях економічної динаміки як традиційні й нові. Необхідно описувати процеси поширення маркетингових нововведень залежно не тільки від ресурсних, але й соціально-економічних умов.

3.3. Створення і розвиток бренда регіону

Бренд діяльності формується, коли існують успішні торговельні марки, ефективна мережа дилерів і дистриб'ютерів, інформаційна підтримка каналів зв'язку "відправник-одержувач", доброзичливе ставлення громадськості до суб'єкта, який формує бренд, можливість адаптації до зміни "думки" споживчого середовища. У 21 ст. формуються нові парадигми сприйняття знань щодо навколишнього світу для конкретних одержувачів інформації. Один з найвідоміших фахівців в області менеджменту П. Друкер характеризував значення ефективності інформаційних комунікацій [138] як один з найважливіших глобальних трендів розвитку всієї світової економіки.

Труднощі побудови бренда полягають в тому, що він, з однієї сторони, повинен бути доступним для сприйняття всіх, але при цьому, мати ексклюзивний характер. Бренд сполучає в собі акцент на історію і традиції, але разом з тим доводить, що він сучасний та інноваційний.

Дані досліджень [54-56, 165, 166] свідчать, що ще 20-30 років тому матеріальні активи компаній, такі як будинки, верстати, механізми, запаси сировини, склади, транспортні засоби й т.п. забезпечували до 70% їхньої вартості. Ці матеріальні активи були "гарантом" для фінансово-кредитних систем при формуванні інвестиційних програм. До початку 21 ст. значущість цих активів скоротилася до 25-30%. І ця тенденція має подальший розвиток. Значення нематеріальних активів (досвіду, навичок, патентів,

успішних торговельних знаків, іміджу виробника й т.п.) постійно зростає. Це обумовлено природними процесами розвитку світової економіки. Звичайно, не всі галузі однаковою мірою випробовують ці зміни. Динаміка зміни значень нематеріальних активів для одних виявляється більшою, для інших меншою [54, 166]. Однак ріст значення нематеріальних активів настільки великий, що виникає завдання створення системи керування ними на настільки ж високому рівні, на якому компанії навчилися управляти своїми матеріальними засобами. Бренд належить до поняття нематеріальних активів.

Складно однозначно визначити поняття бренд. Перелік різних властивостей бренда (унікальність, функціональність, емоційність, раціональність, цінність і т.п.) не може охопити весь спектр впливу бренда на свідомість споживача [160]. Бренд можна визначити як систему впливу на споживача, що формує стійке сприйняття пропозиції і диференціацію щодо пропозицій інших виробників.

Введемо визначення основних принципів створення і підтримки бренда при формуванні "інвестиційного іміджу" як етапу стратегії розвитку територіального потенціалу регіону. Існує безліч визначень бренда. Важливо тільки представити, які практичні "вигоди" (матеріальні й нематеріальні) несе в собі робота з його створення.

Аналіз діяльності багатьох транснаціональних компаній у різних країнах дозволяє зробити висновок, що основні переваги "брендирування" товару (регіональні можливості у соціально-виробничій сфері - це, в певному змісті, "бренд регіону") мають загальні підстави, які полягають в наступному:

- наявність високої "ліквідності" в системі збуту, ідей рекламної підтримки, "доброзичливості" з боку інвесторів;
- сприйняття широкою громадськістю позитивного "образу" бренда, що дозволяє лобювати економічні інтереси в центральних адміністративних колах;
- ефективність реклами соціального характеру, багатoproфільність акцій, що гарантують довгострокову зацікавленість у ринку з боку фінансових посередників;

- поширення усталеного стереотипу сприйняття даного регіону як лідера в даній виробничій сфері, а нова пропозиція (можливості) гарантує, що воно буде "не гірше" того, що вже було запропоновано "сприйняттям";

- виділення (ідентифікація) регіону щодо аналогічних структур, використовуючи "специфічний" стиль подання інформації;

- можливість одержання додаткової інформації для визначення тенденцій розвитку регіонального ринку;

- міжрегіональне об'єднання в інтересах розвитку нових напрямків в області технологій, створення і удосконалення інфраструктур, галузі послуг і т.п.;

- визначення сфери впливу й захист від "несумлінної" конкуренції [157].

Є багато загального між системністю підходу до аналізу потенціалу розвитку регіону й потенціалу розвитку бренда. Можливість об'єднання всіх складових (територія, особливості виробничої сфери, інфраструктура розподілу матеріально-фінансових потоків, специфіка адміністративно-господарського керування, генезис і історичність, демографічні фактори й т.п.) інноваційної привабливості регіону в єдину систему пов'язано деякою мірою зі створенням бренда діяльності господарюючого суб'єкта. Бренд є багатопрофільним напрямком діяльності. Фактори прямого й непрямого впливу на успішність "брендирування" товару або компанії не завжди мають явну природу причин і взаємозв'язків. Системність робіт зі створення бренда полягає в пошуку можливих каналів впливу на передбачуваного споживача, процедур реалізації процесів підтримки бренда всередині компанії, аналізі вже витрачених ресурсів на створення і підтримку іміджу, дослідженні відповідної реакції на реалізовані заходи з боку зовнішнього середовища, класифікації дій конкурентів, реакції засобів масової інформації й т.п. Це дозволяє зробити висновок про те, що методологія системного аналізу [167, 168] застосовна до створення і розвитку процедур формування бренда регіону. В умовах, коли ситуація на ринку стрімко міняється, відносна цінність матеріальних активів регіону швидко падає, а цінність нематеріальних активів зростає. Тобто всіляке збільшення

вартості бренда регіону не тільки стимулює приплив інвестицій, але й створює передумови до інноваційної діяльності.

"Інноваційна привабливість" і "інвестиційні можливості" регіону визначаються активними й витратними комунікаціями, які будуються на постійній і регулярній основі. Регіони, що створюють бренди своїх потенційних можливостей, усвідомлюють, що відмова від активної комунікації, від постійної взаємодії з передбачуваними компаніями-інвесторами може призвести до втрати лідерства в даній галузі або вигід від територіального поділу праці. Інакше кажучи, при створенні регіональних брендів не можна очікувати віддачі від витрачених грошей на розробку програм і різного роду заходів "презентаційного" характеру, не забезпечивши необхідну інформаційну підтримку на етапі становлення і підтримки бренда.

Динаміка будівельного виробництва й розвитку відповідних інфраструктур є індикатором деякою мірою ділової активності конкретного регіону. Темпи розвитку будівельних підприємств безпосередньо пов'язані із загальною економічною ситуацією в даній місцевості. Показники основних індикаторів економічного розвитку й характер їхньої зміни можуть або залучити додаткові грошові потоки, або "відштовхувати" стратегічних інвесторів [21, 60]. Однак є ще один важливий фактор "привабливості" регіону - це створення досить повного інформаційного простору для аналізу реальної і кращої ситуації вкладення капіталу в даний регіон [73,122, 169]. Використання моделі розробки, створення і підтримки бренда є одним з важливих інструментів просування програми розвитку регіону як на місцевому, так і на центральному рівнях.

Вкладаючи фінансові ресурси й здобуваючи активи, інвестор припускає, що вартість активу визначається як сума вільних грошових потоків, які він створить у майбутньому, дисконтованих за витратами на капітал.

Грошові потоки, які планують місцеві органи влади для створення бренда регіону, повинні передбачати розподіл усього обсягу на три основних потоки:

- розробка процедур, інформаційне забезпечення конкурсних торгів і експертиза бізнес-планів;
- реалізація технологій акредитації установ і організацій;
- створення і підтримка іміджу регіону, формування адекватних і "прозорих" оцінок рейтингу окремих суб'єктів діяльності.

При цьому важливість факторів зрілості товарного ринку, комунікацій і використання "важеля бренда" може істотно розрізнятися в різних регіонах. З погляду керування нематеріальними активами співвідношення між цими позиціями факторів має величезне значення у формуванні "сили регіональних брендів" і їхньої здатності впливати на розвиток, наприклад, будівельної галузі.

Експерти в області маркетингу відзначають наступну закономірність: в "насиченому" конкурентному середовищі найбільш помітним є бренд, який пропонує користувачеві щось оригінальне, емоційно-позитивне, ціннісне, з "пояснюючою вигодою", стійке.

Модель реалізації робіт зі створення бренда регіону включає такі етапи:

1. Пошук, обґрунтування і підтвердження унікальних властивостей товару, виробленого регіоном (оформлення пропозиції, відповідність якості пропозиції, зручність сприйняття).

2. "Визначення ефективного упакування" (використання сучасних засобів інформаційних технологій, участь у міжрегіональних, національних і міжнародних заходах, розробка імені бренда, обґрунтованого з юридичної і маркетингової точок зору).

3. Формування адекватного сприйняття бренда (розробка промоушн - акцій, реклами, PR - акцій, створення і контроль процесу підтримки рекламної компанії).

4. Досягнення доброзичливого сприйняття з боку обраного (цільового) сегмента зацікавлених організацій (сталість умов бізнесів-проектів або їхнє

поліпшення, можливість реалізації додаткових пілг при довгостроковому співробітництві, підтвердження стабільної історії розвитку взаємин між регіональною адміністрацією і бізнесом-сектором).

5. Підтримка іміджу регіону, формування і розвиток бренда (доказ збігу інтересів населення регіону й програм розвитку, історичність процесів, можливість подальшого розвитку ситуації в конструктивному напрямку, розширення номенклатурного ряду товарів, споживаних у регіоні, тобто створення "зонтичного бренда" або мегабренда).

У країнах розвинутої ринкової економіки існує кілька загальноприйнятих методик оцінки вартості бренда. Вони в основному базуються на аналізі його ринкової вартості. У країнах СНД ці методики ще тільки розробляються [170]. В Україні таких методик, з огляду на специфіку країни, поки немає, хоча існують емпіричні процедури, за допомогою яких можна оцінити вартість бренда. Наприклад статистика дозволяє зрівняти витрати на формування бренда з прибутком, який приносить бренд у плинні певного часу. Інший варіант: вартість активу (матеріальні й нематеріальні) визначається як сума вільних грошових потоків, які він створює в майбутньому, дисконтованого за витратами на фінансові вкладення. Ще один варіант - оцінка значущості бренда визначаються як відносини вартості витрат на бренд у певний проміжок часу до обсягу продажів за цей же проміжок часу. Можливі методи залучення експертних оцінок [42]. Наприклад, формування загального рангу впізнавання потенціалу регіону на основі аналізу публікацій у пресі регіонального, загальнонаціонального й міжнародного характеру. Сумарний ранг визначається не тільки за кількістю інформаційних повідомлень і, відповідно, рангом видавництва, але й за "позитивністю" або "заперечністю" відкликань у засобах масової інформації.

Пропонується розглянути наступну залежність оцінки ефективності бренда регіону (ЕБР) від економічних показників витрат на реалізацію "важеля бренда". Розглянемо наступну формулу[157]:

$$\text{ЕБР} = (I - \text{HI}) - \text{AB} - \text{БР}, \quad (3.7)$$

де I - загальні інвестиції в регіон;

HI - інвестиції, які не залежать від впливу регіонального бренда;

AB - альтернативні вкладення в розвиток регіону, використовуючи засоби регіональної адміністрації;

BP - вартість робіт зі створення і просування бренда регіону.

Визначимо зміст показників формули (3.7).

BP - вартість робіт зі створення і просування бренда складається із грошових потоків, які планують місцеві органи влади згідно з розглянутим вище. Структура вкладення фінансів у різні напрямки створення і підтримки бренда може мінятися й адаптуватися відповідно до аналізу тенденцій розвитку (I - HI). Кожне з напрямків вкладення в бренд має свою значущість, що міняється залежно від поточного дослідження експертно-аналітичної служби по інвестиціях регіональних органів керування.

Якщо говорити про вкладення в "бренд регіону", то необхідно підкреслити, що реалізовані фінансові вкладення можуть приблизно використовуватися і в інших напрямках регіональної діяльності - AB . Ця альтернативна діяльність також може приносити матеріальний і нематеріальний прибуток. Для оцінки ефективності цих засобів можна використати розрахунок чистої приведеної вартості [171], що являє собою розрахунок суми приведених до сьогоденішнього еквівалента суми чистих грошових потоків від вкладень при ставці дисконтування, рівній прибутковості альтернативного проекту з аналогічним рівнем ризику.

Підрахунок можна зробити за формулою

$$NPV = \sum PV(NCF_t) = \sum_{t=0}^I \frac{NCF_t}{(1+r)^t}. \quad (3.8)$$

де NCF_t - величина чистого грошового потоку проекту;

r - норма дисконтування;

t - тимчасова віддаленість грошового потоку від споконвічної точки.

Різниця ($I - \Pi$) є випадковою величиною, I - відбиває реальні дані по інвестиціях за аналізований період. Π - це та сума інвестицій, що не залежить від впливу бренда на прийняття рішень інвесторів. Розрахунок цієї величини залежить від багатьох факторів і, як правило, має суб'єктивний характер, а також визначається методологією аналізу.

Π можна визначати, виходячи з процедур експертного оцінювання, припускаючи опитування і анкетування. Можна скористатися апаратом факторного аналізу. Самі інвестори можуть виступати як експерти впливу на них різних аспектів бренда регіону. Експертно-аналітична система місцевої адміністрації має можливість оцінити значення Π . Припустима формалізація даного завдання є предметом окремого дослідження. Треба підкреслити наступний аспект досліджуваної проблеми. Мова йде про той розділ управлінського або фінансово-інвестиційного пізнання, який західна наука називає Portfolio Management або керування портфелем.

Поняття портфеля (portfolio) нерозривно пов'язане з ім'ям американського економіста Г. Марковіца (Harry M. Markowitz), який вперше опублікував основні постулати керування портфелем і науково обґрунтував диверсифікованість (Harry M. Markowitz. Portfolio Selection // Journal of Finance 7 (March, 1952). - p.7-91). Це було давно, проте область практичного додатку виявилася настільки серйозною, що на початку 1990 р. за роботи в області керування портфелем Г. Марковіцу разом з іншими економістами М. Міллером (Merton H. Miller) і В. Шарпом (William F. Sharpe) була присуджена Нобелівська премія. Наслідком робіт Г. Марковіца стало те, що портфельна концепція почала домінувати в процесі ухвалення рішення на фінансових ринках, а також у багатьох суміжних областях.

Наріжним каменем портфельної концепції є поняття портфеля. У даній концепції портфель - це сукупність об'єктів, які є елементами з безлічі. Відмітна риса полягає в тому, що сам портфель як об'єкт демонструє не тільки властивості об'єктів, що входять у портфель, але й додаткові властивості, що виникають у результаті неповторного з'єднання даних об'єктів у портфель.

Проглядається певна аналогія з описом поняття бренда. Можна сказати, що різноманіття засобів (об'єктів) впливу й носіїв інформації про бренд у своїй сукупності створюють додатковий ефект (мають нову властивість), що у практиці керування визначається поняттями синергії й анергії. Отже, і індивідуальні інвестори, і підприємства, і виробничий потенціал територій, і програма розвитку бренду регіону, "хочуть" вони того чи ні, мають набір "цінних паперів" (портфелів). Тільки від якості керування цими об'єктами й залежить, наскільки ефективними будуть ці портфелі з погляду прибутковості й ризику.

Повернемося до розгляду грошових надходжень і відтоків регіону в результаті розробки бренду. Їх можна розглядати як своєрідний портфель, куди входять фіксований і змінний компоненти. Критерієм оптимізації такого портфеля виступає мінімізація ризику.

Як було сказано раніше, різниця (I-II) є випадковою величиною. Характеристиками портфеля, якими ми збираємося управляти, є обсяг інвестицій у регіон, пов'язаний з його "брендируванням", надалі позначимо "E", а ризик портфеля, що виражає середньоквадратичне (стандартне) відхилення інвестиційних грошових потоків, позначимо "S".

Фактична відносна прибутковість (інвестиційний ефект) складової впливу брендової програми (витрати на окремий захід щодо просування бренду) i-го виду, (формує структуру портфеля), після групування і установаження теоретичних частот $h_{i,n}$ складової бренду служить для встановлення очікуваного доходу $R_{i,n}$:

$$E = \sum_{n=1}^N h_{i,n} R_{i,n} . \quad (3.9)$$

Іншими словами, для того щоб обчислити очікувану прибутковість, необхідно зібрати дані про прибутковість складової бренду за минулі рівномірні періоди й знайти на їхній основі середнє арифметичне. Тобто в більш загальному вигляді

$$R_{i,t} = \frac{(I - HI)_{i,t} + D_{i,t} - (I - HI)_{i,t-1}}{(I - HI)_{i,t-1}}, \quad (3.10)$$

де t - період часу;

$D_{i,t}$ - фактичні інвестиції, реалізовані в регіоні, що визначаються i -ю складовою за період t (у гр.од.).

Повний ризик витрат на складову програми розвитку бренда регіону i -го виду в цьому випадку може бути розрахований у вигляді дисперсії (варіації) відхилень варіантів прибутковості відносно складової бренда від очікуваного значення, отриманого за допомогою (3.9), тобто

$$\sigma^2(R_i) = \sum_{n=1}^N h_{i,n} (R_{i,n} - E_i)^2 \quad (3.11)$$

При цьому вважається, що статистичні показники, а саме середньоквадратичне (стандартне) відхилення або дисперсія (змінність), є вимірниками відносного ризику активу в портфелі. Будучи мірою з об'єкта, вони відображають рівень майбутньої невизначеності результату подій, що фактично і є вираженням ризику.

Використання як показника ефективності бренда величини відношення витрат на формування і підтримку бренда до обсягу реалізації продукту є відносним показником "сили бренда". Він не дозволяє побудувати еволюційну систему оцінки впливу даного фактора на програмування розвитку регіону. Статистичні дослідження закономірності динаміки (І - НІ), при об'єктивності розрахунків (АВ + БР), дозволяють зробити висновок про напрямок удосконалення процедур формування програми "бренда регіону". Формування бази даних для оцінки відкликаних потенційних інвесторів на заходи, проведені адміністрацією й бізнес-колами регіонів, впровадження методів адаптивного керування соціально-економічними системами, визначення динаміки впливу різних комунікаційних зв'язків на бізнес-середовище дозволяє перейти від

рівня керування потоками інформації до рівня формування стійкої парадигми знання регіону.

Більше того, досліджуючи зміст складових формули (3.7), можна зробити кілька висновків:

1. ЕБР має негативну спрямованість протягом аналізованого періоду. Отже, "бренд регіону" є "слабким", структура витрат на "іміджеві" заходи не оптимальна. Необхідно або змінити пріоритети за напрямками діяльності, або припинити (на певний проміжок часу) фінансування програми розвитку "бренда регіону" і провести більш ретельні дослідження впливу факторів на ефективність "брендирування".

2. ЕБР є показником, що дорівнює або приблизно дорівнює нулю. Ситуація, що вимагає пильної уваги аналітичної служби адміністрації регіону. Необхідно досліджувати факторний вплив (АВ - БР) на ЕБР. Бренд має властивість створювати "ностальгічне сприйняття", історичність, "прихильність", "патріотизм" і т.п. Отже, виникає ситуація оцінки залежності БР від (І - ІІ).

Показник ЕБР позитивний - "все добре". Динаміка розвитку "позитивна". Отже, має зміст зміцнювати бренд. Якщо еволюція розвитку має позитивну спрямованість, але значення процентного співвідношення росту ЕБР щодо попереднього періоду "падає", то які можна зробити висновки? У цій ситуації треба провести оцінку адекватності розрахунків значення показника ІІ, сформулювати нову модель факторів, які впливають на (АВ - БР), оцінити об'єктивність експертної комісії і її компетентність.

3.4. Інформаційне забезпечення регіональних ринків

Ефективність функціонування регіонального менеджменту, успішність маркетингових досліджень і заходів, створення і підтримка бренда регіону неможливі без надійної й постійно поновлюваної інформації. Причому інформаційний простір регіону повинен забезпечувати не тільки внутрішні

управлінські процеси, але й створювати сприятливі умови для вільного і якісного обміну інформаційними потоками між внутрішнім й зовнішнім середовищем. З виникненням поняття "інформація" відбувається постійне переосмислення його змісту й впливу на процеси матеріального світу. Це, зокрема, стосується і процесів, що відбуваються у соціально-економічних системах.

Існує точка зору (наприклад, [172]), що інформацією пронизані всі матеріальні об'єкти й процеси реального світу, які є джерелами, носіями й одночасно споживачами інформації, коли всі взаємодії у природі обумовлені інформаційними причинами. Коли розглядати інформаційний вплив як несиловий вплив (відмінний від силового або фізичного впливу), то результатом його прояву є процеси формування і перетворення внутрішнього (інформаційного) змісту матеріальних об'єктів. Інформація в широкому значенні слова визначається як суб'єкт, що створює неоднорідність або розмаїтість (відмінності) у природі. Інформація є категорією відносності (розходження) об'єктів матеріальних утворень. Суть відносності (розходження) - відношення до істини (до іншої інформації, що проявляється в інших станах матеріальних об'єктів) [173-175]. У теорії несилової взаємодії інформація, що визначається існуючими матеріальними об'єктами, формує їхній прояв у просторі.

Для аналізу інформаційних процесів, що протікають у регіонах, як соціально-економічних системах, необхідно визначити структурне наповнення поняття "інформація". Як продуктивне сприйняття інформації виступає процес освоєння знань регіональними системами керування. Суб'єкти, що формують інформаційні потоки й визначають "інтелектуальний потенціал" регіону у вигляді вже сформованих знань, безпосередньо впливають на розвиток ринкових відносин і ефективність бізнес-процесів. Розвиток регіонального ринку неможливий без вільного обміну інформацією й знаннями, як у внутрішнім середовищі, так і між внутрішнім і зовнішнім середовищем регіону.

Нова "хвиля" економічного росту у світі пов'язана з приходом "знання - базованого продукту". Це продукти, які "фільтрують" і інтерпретують інформацію, що дозволяє споживачам користуватися ними більш ефективно, вони "роблять більше розумними" і вмілими самих користувачів. При цьому споживачі стають "учнями", коли взаємодіють з цими продуктами, а вони, у свою чергу, зобов'язуються і допомагають учитися. Зобов'язують, оскільки без навчання, освіти й розвитку здібностей, без залучення в освітній процес споживання таких продуктів і послуг неможливі. Підхід до споживача як до того, що навчається, вимагає радикальної зміни в мисленні. Фірми, компанії, підприємства, коли вони створюють "знання - базовані" продукти й послуги, перетворюються в освітні установи, у знання, необхідні для ефективного використання і споживання цих продуктів і послуг на ринку. Використання "знання - базованих" продуктів у споживанні й на робочих місцях і у виробництві виявляється критичним, ключовим для досягнення економічного успіху й ефективності. Точно так само буде визначатися і економічна цінність регіональних виробників: підприємства, які базуються на забезпеченні споживачів інформацією, будуть цінніше, прибутковіше й перспективніше, ніж ті, які цього не роблять, і підприємства, які знають, як конвертувати інформацію в знання, будуть, відповідно, ще більш успішними [160].

У працях П. Друкера керування, що займається технологіями, знання визначаються як ключовий ресурс розвитку світової економіки [138,176]. На його думку, такі традиційні фактори виробництва, як земля, праця й капітал, тепер стають, скоріше, його обмежувачами, а від знання перетворюються в основний двигун. Щоб йти в ногу зі швидко мінливим ринком, потрібно усвідомлювати зміст зрушень, що відбуваються, і миттєво відтворювати їх у виробничому процесі. Інша важлива сторона знань - застосування отриманого досвіду. Для сучасних фірм украй важливим стає використання раніше знайдених рішень, а самі знання і досвід мають не меншу цінність, ніж матеріальні активи. Більше того, цінність знань настільки швидко зростає, що вже сьогодні становить основну частину загальної ринкової вартості багатьох

компаній, особливо в галузях високих технологій. Тенденція така, що для фірми важливіше всього не те, якими матеріальними цінностями вона володіє, а те, який її потенціал створення перспективної конкурентоспроможності продукції і потенціал тим вище, чим більше база знань фірми.

Але [138]: "...тут виникає інша проблема: будь-які знання незабаром застарівають. Це дозволяє мені припускати, що індустрія освіти для дорослих у наступні 30 років буде індустрією №1. Тільки цього разу вона прийме іншу, віртуальну форму. Ще п'ять років - і всі наші навчальні програми для виконавчого менеджменту будуть проводитись on-line", - пише П.Друкер.

Коли розглядати як об'єкт керування інформаційним простіром регіону, то суб'єктом керування можна визначити організаційну систему керування регіоном. Необхідно визначити поняття "інформаційний простір регіону". Під інформаційним простором регіону (ІПР) будемо розуміти наступну сукупність складових відомостей внутрішнього й зовнішнього середовища щодо регіональної організації: дані, інформація, знання. Важливість даних як економічного фактора (кількість населення, кількість підприємців, ціни на товари, обсяг продажів, кількість різного типу ресурсів і т.д., і т.п.) визначається можливістю їхнього аналізу для одержання на їхній основі інформації. Інформація - це дані, які зібрані, структуризовані, визначені в їхньому взаємозв'язку для наступного використання. Цифри - це дані. Виділені, відібрані й "зв'язані" між собою числа - це інформація. Знання - це перероблена інформація, що підтримується наявним досвідом і дозволяє здійснювати якісь дії. Знання завжди суб'єктивні, мають інформаційну, досвідчену й інтуїтивну складові. В остаточному підсумку знання - це те, що дозволяє на основі інформації визначати закономірності й взаємозв'язку явищ, що відбуваються у навколишньому світі.

Нижче на рис. 3.11 подана структура складового інформаційного простору регіону.

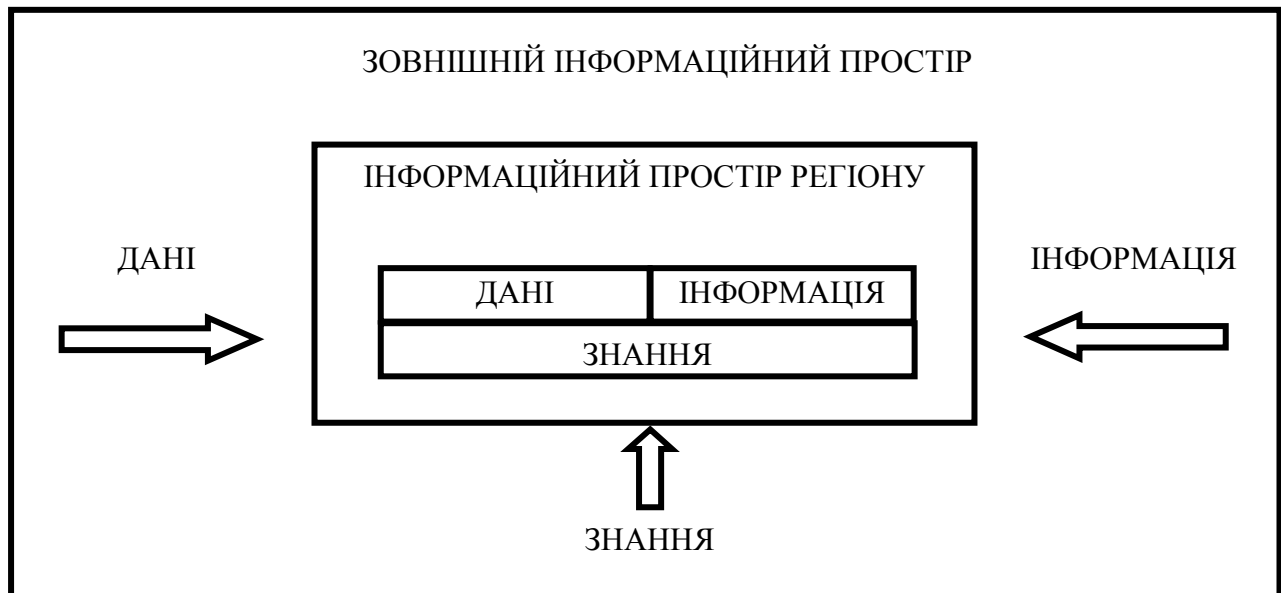


Рис. 3.11. - Структура інформаційного простору регіону

Під зовнішнім інформаційним простором (ЗІП) будемо мати на увазі загальний потік даних, інформації і знань, які формуються не на регіональному рівні, але є доступними для ІПР. Незалежно від рівня джерел формування інформаційного простору (внутрішній, зовнішній) існує визначеність у використанні (табл. 3.3) або послідовність у сприйнятті.

Таблиця 3.3 - Структура інформаційного простору

Складові інформаційного простору	Зміст	Можливості
Дані	Конкретний вимір чого-небудь у чисельному вираженні	Дозволяють зробити оцінку й сформувати інформаційне сприйняття
Інформація	Зв'язок між даними і їхньою структурою, включаючи властивість ієрархічності	Дозволяє підготувати рішення і сформувати запит для пошуку даних
Знання	Формування певних закономірностей, моделювання явищ, суб'єктивне відбиття інформації	Дозволяє на підставі наявної інформації приймати рішення, здійснювати цілеспрямовані дії й зміни в навколишньому світі

Як носії даних для регіональних систем керування використовується досить велика кількість джерел, включаючи внутрішні й зовнішні суб'єкти формування даних. Неможливо їх повністю перелічити - це очевидно. Кількість носіїв інформації також величезна, але з огляду на зміст цієї складової ІПР їхня кількість (обсяг) менше кількості джерел даних. Відповідно й безліч джерел знань зменшується. Однак коли розглядати динаміку просторово-тимчасових характеристик формування знання в ІПР, то варто розглянути таке поняття, як "трансформація знання" (ТЗ). Суб'єктивність носіїв знань в області

соціально-економічного розвитку регіонів визначається множинністю як внутрішнього, так і зовнішнього порядку (сприйняття, аналіз, база даних, методи одержання інформації, політичні установки й т.п. з боку учасників формування ІПР). Тому не можна говорити про однозначне відбиття знання про ті самі явища економічної природи в різних джерелах носіїв знань. Неможливо визначити, що стратегія розвитку підприємства А і стратегія підприємства В регіону (з однієї галузі економіки) або стратегія зовнішнього інвестора в дану галузь є абсолютно вірною (істина) або абсолютно невірною (неправда), якщо всі вони розрізняються. Але, адже кожна з цих стратегій формувалася на підставі знань, накопичених у кожній організації. Отже всі учасники даного прикладу, коли будуть шукати компроміс або брати участь у виробленні спільного рішення, змушені виявити свої знання і якийсь образ (це окреме питання), сформувати нове знання щодо реалізації процесу стратегічного планування. Більше того, перед початком цієї процедури (узгодження) всі учасники (підприємства А, В, зовнішні інвестори) можуть використати одну й ту ж базу даних, мати доступ до тих самих джерел інформації, але база знання в них буде різна. У цьому і є принципова відмінність процесу відтворення інформації від відтворення знань. Тому пропонується ввести в структуру складових ІПР ще один показник (змінну, фактор) - "трансформація знань".

Під трансформацією знань будемо розуміти пошук нових можливостей у прийнятті спільних рішень при наявності розходжень в існуючих знаннях всіх учасників цього пошуку (в управлінському значенні) і формування нового розуміння, закономірності явищ, інше "переосмислення" наявної інформації (в економічному змісті), визначальну іншу базу знань. У кожному разі ТЗ є активним джерелом формування інформаційних потоків в ІПР. Розглядаючи регіон як відкриту соціально-економічну систему, здатність якої у досягненні цілей визначається не тільки факторами внутрішнього середовища, але насамперед факторами зовнішнього розвитку, трансформація знань між ЗІП і ІПР повинна бути підпорядкована регіональній адміністрації. Очевидним

джерелом проблем у розвитку цього процесу є співвідношення між адміністративними й ринковими принципами керування.

Для господарювання і підтримуючих базових принципів взаємодії всіх учасників економічних процесів регіону необхідні також певні соціокультурні інститути, функцією яких є створення й відтворення ментальних і економіко-ідеологічних умов економіки. Це означає, що типи економічних проектів і процесів тісно пов'язані з місцевими господарськими укладами, в яких відтворюється "певна господарська-економічна ідеологія", а тому облік і актуалізація регіональних соціокультурних характеристик і особливостей дозволяє перетворити їх у предмет впливу й тим самим регулювати хід самих економічних процесів. З іншого боку, активна ідеологізація і поширення, у відповідному регіоні певної господарсько-економічної ідеології, знань створюватиме або міняти базові умови для управлінської інтервенції в регіональну економічну ситуацію.

Одним з напрямків, що підготували сучасну широку експансію регіонального підходу до керування економічним розвитком, вважається напрямик, сформульований Ф.А. ФОН Хайеком. Розвиваючи свою концепцію про "розширений економічний порядок" і про роль, зародження і вживання знань в економічних системах [177-179], Хайек задається питанням про те "як же в дійсності з'являється наше знання", знання, які ми використовуємо в господарських відносинах. "Розширений господарсько-економічний порядок", створюваний ринком, ніяк не може бути результатом навмисної дії, проектування й т.п. Він вважає, що "пристосування до невідомого - ключовий момент для еволюції, - і повної картини подій, до яких постійно пристосовується сучасний ринковий порядок, у дійсності не бачить ніхто. Інформація, використовувана індивідами або організаціями для пристосування до невідомого, може бути тільки частковою і передається сигналами (тобто цінами) по довгих ланцюжках від індивіда до індивіда, причому кожний передає комбінацію потоків абстрактних ринкових сигналів у дещо зміненому вигляді. Проте за допомогою цих часткових і фрагментарних сигналів до умов,

яких жодна окрема людина не в змозі передбачати й знати, пристосовується структура, діяльність у цілому (нехай навіть таке пристосування не буває цілком зробленим). Ось чому виживає ця структура, і ті, хто її використовують, ще й процвітають" [177, с. 133-134]. З погляду Хайека ринок - "це єдиний доступний спосіб одержувати інформацію, що дозволяє індивідам судити про порівняльні переваги того чи іншого вживання ресурсів, про які в них є безпосереднє знання, і використовуючи які, вони, незалежно від своїх намірів, служать потребам далеких, не знайомих їм людей. Неуважність цього знання являє собою сутнісну характеристику і його неможливо зібрати разом і вручити владі, поставивши й в обов'язок створення продуманого порядку" [177, с. 136]. Звідси, природно, випливає висновок, що порядок, який виростає з безлічі розрізнених індивідуальних рішень, прийнятих на основі різномірної інформації, не може визначатися загальноприйнятою шкалою відносної важливості різних цілей. Ця диференціація і різноманіття стає можливим тільки в результаті "розширеного порядку", а тому його значення і цінність зростають зі збільшенням розмаїтості складових елементів, а більш великий порядок, у свою чергу, підвищує цінність розмаїтості і, таким чином, порядок людського співробітництва стає нескінченно розтяжним. Відповідно, економічні процеси з децентралізованим контролем за ресурсами дозволяють виробляти й використовувати незрівнянно більше інформації, ніж це може бути при централізованому керуванні. "Централізоване керування могло б вести до порядку й контролю, що поширюється за межі безпосередньої компетенції всякого центрального органу, тільки при одній умові: якби наявні на місцях керуючі здатні оцінювати фізичні обсяги наявних і потенційних ресурсів, вчасно одержували також інформацію про постійно мінливу відносну значущість цих ресурсів, якби вони могли вчасно передавати повні й точні дані про це комусь центральному плануючому органу й одержувати від нього вказівки про те, що треба їм почати - у світлі всієї іншої різномірної конкретної інформації, що надійшла до них від інших керуючих регіонального або

місцевого рівня, які, в свою чергу, звичайно, зіштовхуються б з точно такими ж утрудненнями при зборі й передачі аналогічної інформації. Все це фактично нездійсненне" [177, с. 151].

Ринкова економіка - це така системна організація, за допомогою якої неуважні серед економічних агентів знання й інформація виявляються, передаються, взаємоузгоджуються, координуються й, в остаточному підсумку, множаться, тобто проявляється синергійний ефект. Концепція про неуважне знання і постановка питання про соціально-економічну організацію, що забезпечує найбільш ефективне породження, трансляцію, координацію й вживання знань, є актуальною темою наукових досліджень і в наш час. При цьому в економічних процесах саме особисті, неявні знання, специфічна інформація про місцеві, регіональні умови, про регіональну ситуацію і особливі обставини відіграють головну роль.

Імпульсом розвитку наступної хвилі економічного росту є формування знання-базованого бізнесу: Knowledge-Based Business. Це явище повністю вписується в теорію довгих хвиль Кондратьєва (див. підрозділ 3.1.2). Серед усієї безлічі економічних концепцій і інтерпретацій сучасних економічних процесів найбільш плідною є із суспільства й економіки, заснованих на знанні, знанні в широкому значенні слова: knowledge-based society & economy. Рамкові підходи даної ідеї виражені, наприклад, у роботах американських дослідників С. Девіса і Дж. Боткіна [180].

Слід відзначити, що знання-базований бізнес народжується під впливом ряду процесів. Визначальними тенденціями, що впливають на даний тип економіки, є:

- прискорений розвиток інформаційних технологій і "інформатизація" економічних процесів;
- потік постійних змін і нововведень стає безперервним і визначає стійкість організацій на сучасному ринку;
- інфраструктура розвитку керування безупинно створює умови й підтримує процес зміни форм економічної організації, як на продуктивному рівні, так і на

рівні базових економічних інститутів у національному й регіональному масштабах;

— перетворення безперервної освіти в найважливіший фактор економічного розвитку.

Введемо наступне позначення світових процесів (факторів зовнішнього середовища), що безпосередньо впливають на розвиток знання-базованого бізнесу регіону (ЗБР). Звичайно, перелік цих процесів не є вичерпним, але він найбільшою мірою визначає ефективність функціонування ІПР.

Процес I (І-К Р), - інформаційно-комунікаційна революція і розвиток інформаційної економіки. Явище росту значення виробництва, організації і керування інформацією в сучасній економіці. Перехід "провідних економічних ресурсів" від традиційної виробничої діяльності промислових і сільськогосподарських робітників до різних функцій з обробки інформації "білими комірцями" - це одне з головних змін нашого століття у всіх індустріально розвинених економіках. Як точно зауважує П. Друкер, інформаційна революція за своїми наслідками на економічну організацію порівнянна з ефектом індустріальної революції [181].

Процес II (БІ), - безперервне інновірування. Економічні, технологічні, соціальні й культурні інновації і нововведення як локального, так і регіонального й глобального масштабу, "технологізовані" і перетворені сьогодні в розвинених індустріальних країнах, регіонах і ТНК, які задають напрямок світогосподарському розвитку, у дійсний потік безперервних змін.

Процес III (ПУД), - професіоналізація управлінської діяльності й оформлення сфери розвитку керування. "Управлінська революція" і оформлення ідеології "менеджералізму" в середині ХХ ст. радикально змінили відносини у сфері економіки. Принципово іншим став склад провідних факторів в економіці, сучасний ринок - це насамперед ринок систем керування. При цьому сам процес зміни й безперервного розвитку самої управлінської діяльності перетворений сьогодні у предмет спеціального заняття багатьох

тисяч шкіл бізнесу й менеджменту, транснаціональних служб розвитку керування.

Процес IV (БУ і У-О Д), - перетворення безперервної освіти й навчально-освітньої діяльності різних форм і видів у провідний зміст і найважливіший фактор економічного розвитку. Без спеціальних навчально-освітніх і тренінгових програм для споживачів всі нові продукти й послуги інформаційної економіки не можуть бути ні "зрозумілі", ні прийняті, ні дійсно спожиті. У двох випадках з трьох споживач відвідувач супермаркету не знає, який продукт він придбає перше ніж він побачить сам цей продукт у відповідної "знаннєвій упаковці" та "інформаційно-знаннєвої оболонці". Практично у всіх супермаркетах проводяться освітні програми для всіх типів споживачів, спрямовані на вдосконалення здатностей споживачів ефективно користуватися здобуваними товарами й послугами.

З погляду системного аналізу розвиток процесу створення і підтримка знання-базованого бізнесу в регіоні можна подати у вигляді системного об'єкта, що має наступну структуру (рис. 3.12).

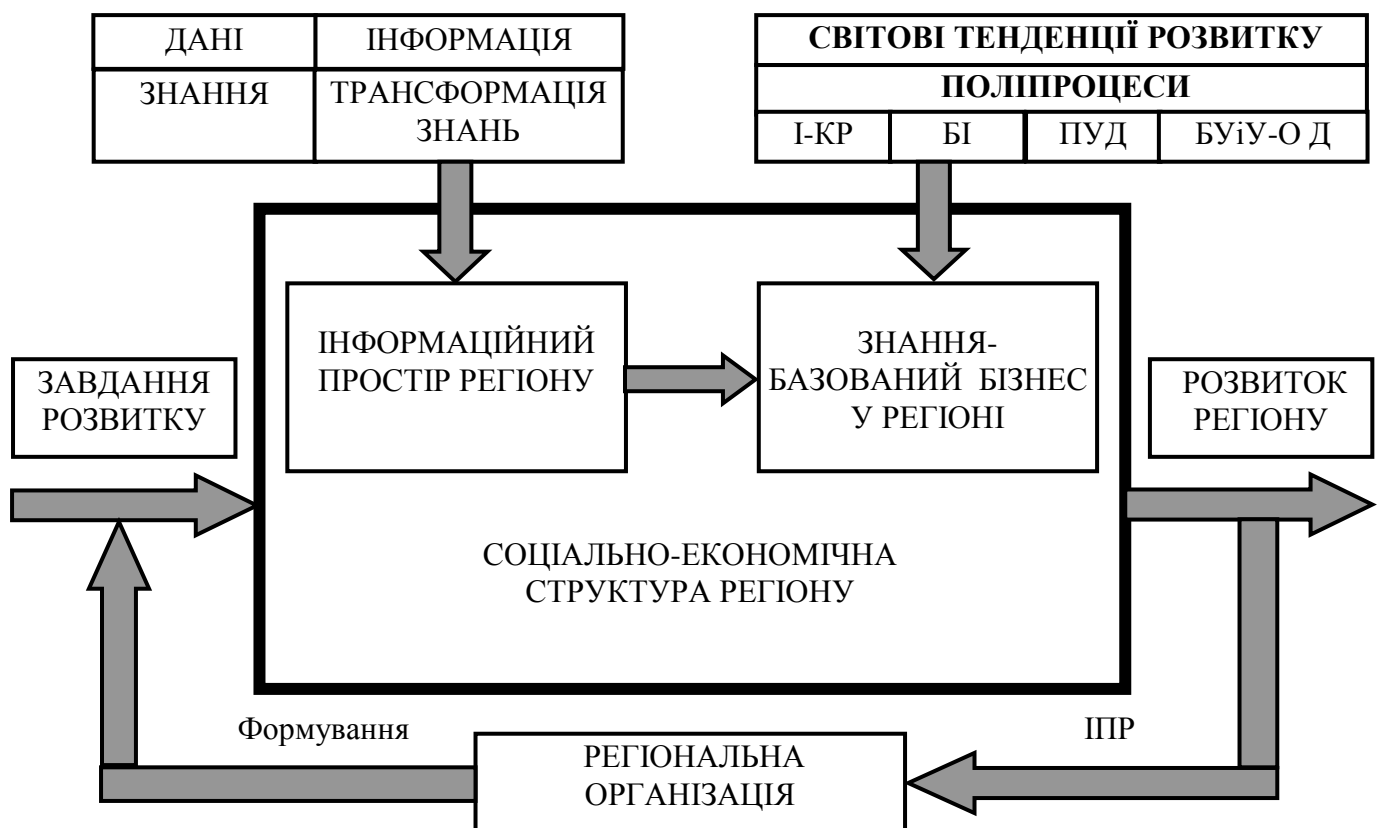


Рис. 3.12. - Інформаційна схема підтримки стійкого розвитку регіону

Керування знаннями - це новий багатообіцяючий науковий напрямок у теорії і практиці керування інноваційними процесами. Воно пов'язано насамперед зі створенням певних умов на основі об'єднання інформаційних технологій, системи роботи з трудовими ресурсами, при яких інсталяція нових прагматичних знань учасникам процесу забезпечує підвищення не тільки їхнього особистого рівня компетенції, але й змушує під натиском незаперечних фактів незворотно змінити свої установки й погляди з метою підвищення результативності своєї діяльності в рамках здійснюваних робіт.

З економічної точки зору керування знаннями дозволяє вести роботи з максимальною ефективністю при мінімальних витратах всіх видів ресурсів, а із соціальної точки зору - повністю виключити можливість провалу бізнесу через створення в його рамках неефективного продукту, тобто не відповідає повною мірою запитам споживача на ринку.

На жаль, ці можливості поки не використовуються на практиці, оскільки в наш час відсутня прийнятна методологія створення системи керування знаннями в інноваційних сферах, здатна оперативно реагувати на зміни зовнішнього інформаційного середовища, хоча використовуваний інструментарій досить різноманітний. Це і теорія імовірності, безлічі, нечіткої безлічі, теорія неуважного знання, теорія несилової (інформаційної) взаємодії і т.д., і т.п.

Важливий внесок у дослідження економічної теорії інформації, невизначеності й ризиків у зв'язку з неповним знанням економічних агентів вніс К. Ерроу [182]. У цілому проблема впливу невизначеності на економічне поведіння стала привертати увагу економістів зовсім недавно. Проте там, де йдеться про невизначеність, є і можливість її зняти або, принаймні, зменшити. Ерроу розглядає інформацію як "поняття, прямо протилежне терміну невизначеність" [182, с. 98]. "Визнання ролі інформації як одного з важливих факторів, що впливають на становище на ринку, приводить до висновку про необхідність серйозного перегляду теорії загальної конкурентної рівноваги, створеної в минулому столітті, яка

згодом одержала розвиток у працях Дж. Хікса, П. Самуельсона, Ж. Дебре та інших сучасних учених. У цій теорії єдиним фактором, що визначає поведінку індивідів, є ціна, яка виконує функцію сигналу, що передає суспільству інформацію про обмеженість ресурсів" [182, с. 99]. Економічне значення інформації полягає в зниженні рівня незнань і невизначеності про ситуації на ринку й запобіганні помилкових дій і збитків. Рівень інформованості, глибина і якість знань про ринок, поведінку інших економічних агентів, про клієнтів, про попит та пропозицію, про можливі ціни й т.д., визначає конкурентоспроможність і економічну ефективність. Як вважає Ерроу, "різна інформація, якою володіють різні індивіди, і пов'язана з цим готовність витратити кошти на поширення сигналів можуть підвищити добробут суспільства" [182 с. 103]. Але при цьому різні економічні агенти інформовані в різній мірі між ними існує так звана "інформаційна нерівність". Нерівність в інформованості - це причина невигідних угод і економічного збитку. Ерроу виходить з проблеми вдосконалення механізмів передачі й поширення інформації та пошуку факторів адаптації до інформаційної нерівності. Сьогодні, у контексті формування нової економічної організації, заснованої на знанні, ці ідеї і питання набувають нового значення.

Суб'єкти активної економічної діяльності на ринку ІПР можуть мати розходження у стратегії участі з формування інформаційних потоків, бази знань і трансформації знань. При цьому регіональні установи керування, пов'язані з організацією розподілу даних і інформації, повинні виступати як активний суб'єкт, а не об'єкт, формування знань щодо учасників соціально-економічних процесів у регіоні. Позиція цих організацій може розширити або звужити можливості трансформації знань. Можливості відтворення і трансформації знань на рівні регіону є найважливішою складовою стратегії розвитку регіону в плані маркетингу, розвитку ринкових відносин і загальнорегіональної системи менеджменту. На рис. 3.13 представлені елементи поширення інформаційної нерівності в середовищі учасників формування ІПР.

Конструктивне керування стає найважливішим елементом регіональної політики на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні. Тенденція глобалізації світової економіки одночасно з процесом ідентифікації регіональних ринків змушує приділяти все більшу увагу до ТЗ у загальному ІПР. Процес ТЗ подібний до процесу розвитку проекту (у плані побудови інтелектуальних систем керування проектами). Тому це дозволяє ініціювати створення інтелектуальних систем керування ТЗ з використанням результатів, отриманих у теорії несилової (інформаційної) взаємодії і методів, заснованих на псевдофізичних логіках.



Рис. 3.13. - Стратегії учасників формування ІПР.

У дослідженнях автора робіт [174, 175, 183] пропонується як науково-теоретичну базу інтелектуальних систем керування проектами використати теоретичні й практичні результати, отримані при створенні систем штучного інтелекту на підставі теорії несилової (інформаційної) взаємодії. Використовуючи розробки [183], можна трансформувати формальну інтерпретацію цілей ТЗ у наступному вигляді (рис. 3.14).



Рис. 3.14 - Реалізація ТЗ у вигляді моделі "вхід-вихід"

У теорії несилової (інформаційної) взаємодії об'єкт, який проявляє інформацію, визначається як інформований елемент простору (ІЕП) [175].

Введемо наступні позначення і операції над кількістю інформації, що формує існуючі знання.

Нехай Q – кількість інформації в ІЕП.

1) $Q^0 = \sum_{i=1}^n Q_i$, де Q^0 – сумарний вплив джерел інформації, n - кількість джерел інформації.

2) $Q^k = Q_{\text{нач}} \cdot T_{\text{доп}} + T_{\text{нач}} \cdot Q_{\text{доп}}$, де Q^k – операція доповнення інформації, тобто результуюча кількість інформації в того ІЕП, на який виявляється інформаційний вплив.

Відповідно: $Q_{\text{нач}}$ – початкова кількість інформації в того ІЕП, на який виявляється інформаційний вплив; $Q_{\text{доп}}$ – кількість інформації, отримана ІЕП під впливом інформаційного простору; T - визначеність стану ІЕП.

Якщо система замкнута, то вводиться обмеження для замкнутої системи взаємодіючих ІЕП

$$3) \sum_{i=1}^n Q_i = \text{const}.$$

Процес ТЗ можна розглядати як процес переходу від існуючого знання, обумовленого ІПР на даний момент, до нових знань під впливом факторів, наведених на рис. 3.14.

Визначеність стану ІЕП T і ймовірність прояву ІЕП у стані "Згодний" P визначаються наступними виразами [175]:

$$T = \sqrt{Q^2 + 1}, \quad P = 0,5 + \frac{Q}{2\sqrt{Q^2 + 1}}.$$

Прояв відношення до істини виражається із: "Збігається" ... з істиною ("Згодний" стосовно іншої інформації, до іншого відношення до істини) або "Не збігається" ... з істиною ("Не згодний" стосовно іншої інформації, до іншого відношення до істини).

Передбачається, що в природі механізм взаємодії побудований на принципах дискретизації проявів інформації у станах матеріальних об'єктів з коректуванням інформаційного вмісту за результатами збігу або розбіжності цих проявів [174].

Зовнішній стосовно сукупності ІЕП стан є абсолютна істина для ІЕП, що формують цю сукупність.

Стан кожного ІЕП є відносна істина для ІЕП.

Два ІЕП перебувають в інформаційно-правильному стані, якщо:

- частота проявів їх "Згоди" ("Незгоди") з абсолютною істиною відповідає відношенню ІЕП до абсолютної істини;
- частота "Згоди" ("Незгоди") з іншим ІЕП відповідає його відношенню до відносної істини (виража проявами цього ІЕП).

Два ІЕП взаємодіють і змінюють своє відношення до істини, якщо частота їхніх проявів не відповідає визначенню інформаційно-правильного стану. "Якщо всі прояви ІЕП стосовно деякої відносної істини завжди "Згодний", то ці ІЕП мають однакову інформацію - виходить, вони не розрізнені (різне відношення можуть мати тільки різні сутності, якщо прояви сутностей природи однакові, то, напевно, це одна сутність). Тоді їх можна вважати одним ІЕП. Звідси відношення до відносної істини визначає ступінь близькості (однаковості) ІЕП. Кожний ІЕП ідентифікується відмінністю в проявах. Можна вважати, що інформація є "джерелом" відмінності (неоднаковості) в природі" [183].

У рамках введеної термінології рис. 3.14 можна подати у вигляді наступної схеми (рис. 3.15).

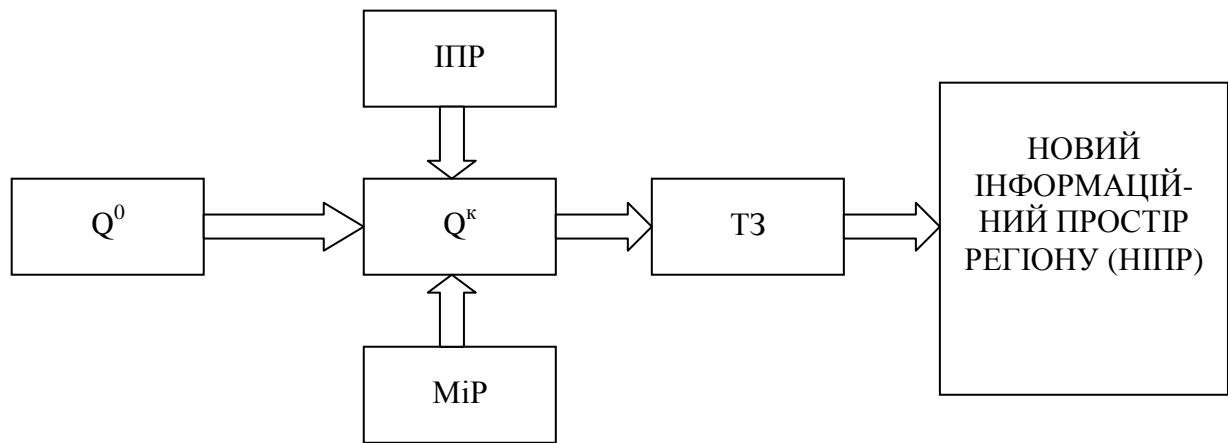


Рис. 3.15 - Інформаційна модель трансформації знань

При реалізації ТЗ у процесі взаємодії ІПР і МіР змінюють значення Q^k . Передбачаються два типи впливів, що приводять до зміни Q^k і ініціювання ТЗ.

Ситуація 1 - коли потреби ТЗ для формування НІПР визначаються фіксованою величиною МіР або "потрібно" її скорочення. З огляду на припущення 3) для замкнутих систем інформаційних джерел справедливе визначення, що операція доповнення інформації, включаючи зміни потреби в речовинних матеріалах і ресурсах, повинна визначатися виразом:

$$\Delta Q^k + \Delta \text{МіР} = 0.$$

Очевидними є два варіанти рішення:

- пошук зовнішнього джерела фінансування, коли $\Delta \text{МіР} < 0$;
- реалізація маркетингових заходів при $\Delta Q^k \rightarrow 0$.

Ситуація 2. - вплив на ТЗ є "нульовим", тобто зміни в ІПР не відбуваються, що характерно для процесів обробки інформації, які визначають знання, на макрорівні її подання відносно ІПР. Ця ситуація свідчить про недосконалість взаємодії між ІПР і ЗІП (рис. 3.11). У зовнішньому середовищі відносно ІПР існують відповідно ІЕП, які не управляються діями регіональної системи й становлять або набір зовнішніх обмежень, або набір ІЕП для розвитку ТЗ регіону.

Зміни в зовнішньому середовищі ІПР можна описати [173] наступним виразом:

$$Q^k + \Delta Q^k = Q^k * T^{\text{ІПР}} + T^k * Q^{\text{ІПР}},$$

де $T^{\text{ІПР}}$ – визначеність стану ІЕП відносно ЗІП;

T^k – визначеність стану ІЕП відносно ІПР;

$Q^{ІПР}$ – існуючий обсяг, з огляду на кількість джерел, інформації в ІПР.

Конструктивність теорії несилової (інформаційної) взаємодії полягає в тому, що сучасні методи планування проектів роблять основний наголос на формалізацію технологічного процесу формування кінцевого продукту, а в рамках запропонованого підходу планування повинне базуватися на своєчасному врахуванні інтересів учасників і споживачів продукту, в цьому випадку інформаційної підтримки ТЗ.

Задоволення очікувань суб'єктів ІПР і учасників ТЗ може бути виконане в результаті такої зміни середовища ІПР і МіР, що приведе до виникнення позитивних тенденцій у ЗІП відносно ІПР. Значення відношення до відносної істини відповідає задоволенню потреб у забезпеченні інформацій для формування знань керівників регіональних управлінських систем, зацікавлених керівників підприємств, організацій - учасників формування ІПР та інших суб'єктів активізації інформаційних потоків.

Розглянемо ТЗ як спосіб збільшення обсягу інформації для формування НІПР у плинні певного проміжку часу t . t_n і t_k - час початку й закінчення відповідного процесу. Тоді інформаційна інтерпретація цілей ТЗ у регіоні може бути представлена в такий спосіб, припускаючи що:

- Q^{oi} – кількість інформації про відносну істину в проявах зовнішніх ІЕП існуючих F_s та зовнішніх ІЕП бажаних F_r ;

- f_s – безліч складових зовнішніх ІЕП, при цьому $f_s \in F_s$;

- f_r – безліч складових зовнішніх ІЕП, при цьому $f_r \in F_r$.

Метою ТЗ з урахуванням часу реалізації є максимізація функції

$$\sum_{f_s \in F_s} \int_{t_n}^{t_k} Q^k(t) dt \rightarrow \max \quad (3.12)$$

при обмеженнях

$$\forall f_s \in F_s, \exists f_r \in F_r : Q^{oi} > 0;$$

$$\forall t(t_k > t \geq t_n) \exists dt > 0, t + dt \leq t_k, \sum_{f_s \in F_s} Q^k(t) \leq \sum_{f_s \in F_s} Q^k(t + dt);$$

$$\forall t \geq t_k, \forall dt: \sum_{f_s \in F_s} Q^k(t) > \sum_{f_s \in F_s} Q^k(t+dt).$$

Усередині НІПР завжди найдуться такі елементи, які співвідносять із зовнішніми ІЕП тільки деяких учасників ІПР. Тому частки (локальні) мети учасників ТЗ у рамках ІПР можна визначити в такий спосіб:

$$\sum_{f_s \in F'_s} \int_{t_n}^{t_k} Q^k(t) dt \rightarrow \max, \quad (3.13)$$

коли

$$\forall f_s \in F'_s, F'_s \subset F_s \exists f_r \in F'_r : Q^{on} >> 0,$$

де

$f_s \in F'_s$ - підмножина зовнішніх ІЕП, які "зацікавлені" при $Q^{on} >> 0$ в обміні інформації при ТЗ всередині ІПР ($F'_r \subset F_r$).

Вирази (3.12), (3.13) формують цільові настанови ТЗ, але не усувають можливі конфлікти суб'єктів ІПР. Необхідно припускати ситуацію, коли прагнення окремих учасників ІПР до збільшення Q^0 відносно Q^k при реалізації (3.12) може суперечити "виконанню" (3.13). Треба усвідомлювати, що мета ТЗ - це збільшення кількості інформації для розвитку НІПР. Регіональна структура керування, відповідальна за регулювання інформаційних потоків на інформаційному ринку, повинна бути готова до того, щоб знайти можливі компроміси з реалізації умов (3.13).

Інформаційне забезпечення регіональних ринків є складним і багатоаспектним завданням, що, з одного боку, вимагає формалізації процесів, а з іншого - врахування неформалізованих складових (рівень готовності учасників ІПР до сприйняття сучасних ІТ, зацікавленості базових підприємств регіону в розвитку "інтелектуального потенціалу території", конструктивному використанні накопичених знань і т.п.). Тому при формуванні маркетингової складової в діяльності регіональних систем з боку адміністрації регіону необхідне вирішення завдань, пов'язаних з:

- визначенням "статусу" організації, яка б займалася питаннями формування централізованої бази даних для формування ІПР;
- розробкою процедурних питань розвитку ТЗ в умовах ринкових відносин між регіонами й зовнішнім середовищем;
- процесами дозволу конфліктів між учасниками ІПР;
- створенням максимально сприятливих умов реалізації обміну інформацією між зовнішніми джерелами й ІПР;
- розробкою методів мотивації щодо можливих учасників нагромадження та трансформації знань у системі ІПР.

3.5. Аналіз закордонного досвіду при формуванні іміджу регіону

Осмислення і аналіз економічних процесів, явищ, тенденцій відбувається в рамках заданих наукових концепцій і під впливом діючої економічної ідеології досвід вирішення регіональних проблем, територіального поділу праці, кооперації, реструктуризації державного впливу в сфері соціального забезпечення й багато чого іншого не завжди й у всьому гідне наслідування (існують особливості країни, територій, культури), але у всякому разі він містить корисні відомості й знання для теоретичних висновків і практичних рекомендацій. Дослідження і оцінка стану проблеми, перспективи розвитку якої-небудь господарської системи базуються на відповідній понятійній базі. Основою формування сфери понять регіональної економіки є насамперед економічна географія і теорія розміщення промисловості. Представляючи регіон з позицій системного підходу, необхідно відзначити складність і "багатошаровість" економічних, соціальних, політичних утворень, що формують його "портрет" і позиції на загальнонаціональному ринку. Природні, економічні, соціальні фактори мають імовірнісний характер і тренд розвитку регіональної системи виступає як результат взаємодії безлічі процесів. Тобто необхідно проводити аналіз з погляду поліпроцесного підходу й процедур

керування відкритої економічної системи. Це має методологічне значення для програмування стратегії розвитку регіону.

У більшості розвинутих країн зложилася трирівнева система керування територіальним соціально-економічним розвитком [21]. Поряд із центральними органами влади регіональною економікою займаються районні й місцеві територіальні структури. На рівні центральних органів здійснюється макрорегулювання програм розвитку, формується правове поле, що виконує координаційну діяльність у сфері територіального керування. Обґрунтованість раціонального сполучення інтересів держави і його окремих регіонів з урахуванням їх спеціалізації, історичності й комплексності розвитку є актуальною проблемою для будь-якої держави. Розробка основ соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні вимагає істотних змін у керуванні народним господарством країни, комплексного й інтегрованого підходу до планування регіонального розвитку. Очевидно, що нетривіальність завдань перехідного періоду становлення нової формації визначає значущість регіональної політики, що особливо актуально для молодих країн [6]. На новому етапі розвитку вони не мають достатнього досвіду й перевірених механізмів реалізації ефективних державних програм розвитку регіональних економік. Адаптація світового досвіду вимагає творчого підходу й серйозної методологічної роботи з аналізу застосовності існуючих концепцій і положень.

Формування регіональної політики в різних країнах здійснюють спеціальні державні органи й територіальні установи. Наприклад, у Франції багато років працює Комітет з проблем регіональної діяльності й влаштуванню територій, який приймає державні рішення в області регіонального розвитку. У Польщі існує Державна рада територіального розвитку. У США працює Президентська комісія з проблем федералізму. При Кабінеті Міністрів Канади існує Комітет з питань економічного й регіонального розвитку. У Японії при Кабінеті Міністрів працює Економічна консультативна рада, яка планує комплексний розвиток територій. Кожна держава вибирає свою форму керування територіального розвитку й інвестиційного "клімату" регіону.

Україна - держава міжрегіональних економічних і політичних контрастів, тому кожний інвестор може вибрати собі регіон відповідно до власного розуміння ризику й прибутковості.

Існує певний рівень сприйняття можливості ведення бізнесу як в Україні в цілому, так і в окремих регіонах з боку потенційних інвесторів. Причому приплив капіталу, реалізація інвестицій, управлінська реструктуризація починається з конкретних географічних місць. Складно собі уявити, що знайдеться (нехай навіть транснаціональна) компанія, що могла б одночасно "включити" у сферу своєї діяльності всю територію України. Тобто споконвічно фактори, що впливають на успішність нового бізнесу або розвитку вже існуючого, мають "територіальне забарвлення". Тому активізація можливостей соціально-економічного розвитку національного комплексу країни й регіональних економік змушує звертати увагу на розробку нових концепцій соціально-економічного росту регіонів. Регіональна комплексність проявляється головним чином у раціональному сполученні напрямків ринкової спеціалізації, що доповнюють територіальну систему й інфраструктуру. Отже комплексність розвитку регіону визначає оптимальну, тобто найбільш ефективну структурну пропорційність сполучення галузей і господарства при даній виробничій спеціалізації. Ринкова спеціалізація регіону обумовлена особливостями регіону, його можливостями ефективного виробництва товарів у масовій кількості. Територіальний поділ праці й концентрація виробництва визначають територіальну спеціалізацію господарства регіону. Територіальна спеціалізація приводить до посилення економічних взаємозв'язків між суб'єктами регіонального відтворювального процесу всередині регіону й з іншими регіонами, а також до розвитку кооперації та інтегруванню виробництв, що відіграють провідну роль у системі територіальної організації виробництва.

Форми регіональної організації визначають стабільні просторово-територіальні утворення, які залежать від розмірів території, щільності населення й взаємного розташування внутрішньоструктурних елементів

господарської діяльності, рівня спеціалізації та інтеграції розвитку господарства.

Економіка України, її стабільність і перспективи росту залежать не тільки від можливості керівництва здійснити повномасштабні реформи в області економічних механізмів і політичної згоди, але й здатності розробити нові концепції соціально-економічного росту регіонів з урахуванням: трудового капіталу; реалізації фінансового й інноваційного капіталу; зрілості інститутів влади; місткості ринку; прогностичності політичної обстановки; геополітичного територіального положення [186]. Як приклад планування довгострокового розвитку можна вказати наступні програми. Кабінет Міністрів України підтвердив ряд державних регіональних програм, спрямованих на вирішення найважливіших проблем регіонів: програма соціально-економічного розвитку Донецької області на 1998-2000рр.; Програма державної підтримки комплексного розвитку м. Львова на 1998-2000рр.; заходи щодо державної підтримки реалізації "Комплексної програми еколого-економічного й соціального розвитку Рахівського р-на Закарпатської області на період 1998-2005 рр.; Державна програма соціально-економічного розвитку м. Києва на період до 2010 року; Програма соціально-економічного розвитку Луганської області на період 1999-2010рр.; затверджена постановою ВР АР Крим Комплексна програма соціально-економічного розвитку й структурних перетворень економіки АР Крим до 2010 року.

Необхідно відзначити, що більшість цих програм у процесі реалізації не змогли показати ефективність запланованих дій. Незважаючи на принципову значущість цілей цих програм, поки не вдалося досягти оптимального поєднання регіональних і загальнонаціональних інтересів. Існує певний рівень раціоналізації взаємин між центром і територіями з урахуванням європейської інтеграції [187]. Важливим елементом у назві цих програм є поняття "соціально-економічний розвиток". Наявність стратегії соціально-економічного розвитку регіонів у розвинених країнах є необхідною складовою державної політики в області формування перспективних програм [188]. Державне

регулювання в країнах Європи покликано зберегти унікальну європейську культуру, традиції і стиль життя. Але для розвитку бізнесу, особливо іноземного воно служить сильним стримуючим фактором. Наприклад, по всій Європі маленькі магазинчики, які є спадкоємним сімейним бізнесом, захищені податковими пільгами й законами про місцеве самоврядування. У Німеччині години роботи магазинів строго лімітовані, що перешкоджає обслуговуванню споживачів у зручний для них час, а також створенню нових робочих місць у випадку, якби ці магазини були відкриті більшу частину дня. У Португалії власники готелів змушені наймати визначену законодавством певну кількість персоналу в кожній категорії службовців.

Наприкінці 2005 р. консалтингова компанія McKinsey провела дослідження умов ведення бізнесу в Європейських країнах. Його результати спростовують відому думку по всій Європі як про частину світу, де немає економічного росту, розвинені бюрократія й обтяжні соціальні пільги. Для деяких країн Європи ці фактори залишаються і дотепер актуальними. Однак основний підсумок досліджень - клімат держав, що входять в ЄС, істотно відрізняється. Існують країни, які пропонують привабливі умови для інвестування в регіони. Політика керівництва інших держав ставить як пріоритети загальнонаціональні інтереси. Провівши опитування топ-менеджерів, чиї компанії інвестували в Європейські країни, економісти виділили п'ять факторів, що мають вирішальний вплив на успіх інвестиційного проекту. Перелік факторів досить тривіальний. Але розташування факторів у порядку їхньої важливості щодо впливу на прибутковість інвест-проектів стало сюрпризом. З п'яти факторів фінансові стимули (податкові канікули, знижені ставки оподатковування і т.п.) виявилися на останньому місці, одержавши підтримку тільки 15 % опитаних. Третина керівників вважають найважливішим фактором високу якість внутрішньої інфраструктури (розвиток транспортної системи, послуги зв'язку, ефективність логістичних схем). На другому - умови ринку праці, на третьому - якість регуляторної політики. Умови ринку праці й політику регулювання ведення бізнесу на перше місце поставили 25 %

опитаних менеджерів. До 21 % керівників компаній високо оцінили доступність повідомлень із країни, в яку вкладені інвестиції, за допомогою повітряного транспорту.

За ефективності державного регулювання Європа поступається тільки Японії і США. Продуктивність європейських компаній в 2005 р. склала 70 з 100% можливих при існуючому державному регулюванні. В Індії, одному зі світових лідерів щодо залучення прямих іноземних інвестицій, цей показник становить 13 з 100% можливих. Експерти McKinsey стверджують, що тільки міняючи правила гри з боку держави, продуктивність можна збільшити на 27%, це насамперед стосується програм територіального розвитку. Більше того, Європа все активніше рухається в цьому напрямку. Декларована ціль європейських реформ на сучасному етапі - уніфікація законодавства для всіх країн Союзу й поліпшення бізнес-клімату. Практично всі країни Східної Європи реформують своє законодавство з метою лібералізації ринків і зменшення державного впливу на підприємницьку діяльність. Тут наявний певний "конфлікт": уніфікація і єдині правила ведення бізнесу для всіх членів ЄС сприяють росту середнього рівня продуктивності й сприятливих умов ведення бізнесу, з одного боку, а з іншого - лібералізація законодавчої бази стимулює "законотворчу активність" окремих регіонів і територіальних комплексів ринках власних інтересів. Передумови вирішення даної ситуації полягають в наступному - якщо одна з країн або регіон впроваджує більш прогресивні зміни й доводить їхню ефективність, то інші слідують за ними.

Інвестиційний потенціал окремо взятої країни або регіону залежить від багатьох факторів. Але, в кінцевому підсумку, інвестори свій вибір засновують на прогнозі довгострокового прибуткового потенціалу. Цей показник залежить не тільки від рівня добробуту (купівельної спроможності) споживачів на даному ринку, але й таких факторів, як розмір ринку (в демографічному вимірі) і передбачувані доходи покупців у майбутньому.

Із країн Східної Європи вражаючий прибутковий потенціал мають Польща, Угорщина й Чехія. Незважаючи на те, що рівень доходу на душу

населення в них відстає від розвинених країн, а отже й купівельній спроможності, економічний ріст у цьому регіоні досить високий (набагато вище, ніж у середньому в світі, не говорячи вже про держави Західної Європи). Це є об'єктивним процесом, тому що країни, які тільки ввійшли в ЄС, будуть намагатися наздогнати передові економіки в розвитку потенціалу. Вони вже показали свою здатність у зниженні ризиків ведення бізнесу й виграші територіального поділу праці. Привабливість країни як потенційного ринку для міжнародних інвестицій залежить від розробленої системи збалансування прибутків, витрат і ризику, пов'язаного з веденням бізнесу на конкретній території. Дуже цікавий у цьому плані досвід Польщі щодо розвитку регіональних переваг, сформованих ще в епоху "соціалістичної орієнтації". Тим більше, що із всіх країн Східної Європи (колишнього соцтабору) Польща найбільш близько підходить за своїми "параметрами" до показників економічного потенціалу України (темпи політичних перетворень тут не розглядаються).

За 2004-2005 рр. приріст ВВП становив не менше 5% щорічно. Завдяки іноземним інвестиціям у діючий господарський сектор валовий внутрішній продукт з 1993 по 2005 рр. зріс у три рази. За 15 років з тих пір, коли Польща зайнялася політичними й економічними реформами, до кінця 2004 р. вона одержала більше 84 млрд. дол. прямих закордонних інвестицій. Ці досягнення стали можливими завдяки тому, що країні вдалося створити позитивний імідж в очах іноземних інвесторів. У формуванні іміджу цілеспрямовано беруть участь центральна й регіональні влади. Ще в 1987 р. соціалістичний уряд дозволив створювати малі підприємства, це були в основному спільні підприємства й підприємства при різних благодійних фондах, які "закривали нішу" у виробництві товарів народного споживання.

Лібералізація бізнес-сфери й законодавства Польщі сприяла приходу великих компаній, що роблять товари швидкого обороту: харчові продукти, напої, сигарети. Наступним етапом був прихід великих виробників техніки й устаткування. Тепер у Польщі налагоджений випуск (технологія визначається

повним циклом) автомобілів Fiat, Opel, Volkswagen, Isuzu, Toyota, Man, Volvo, побутової техніки виробників Whirlpool, Indesit, Bosch - Siemens, Electrolux. У Польщі почали розвиватися наукомісткі галузі. Транснаціональні компанії (Samsung, Siemens, Intel, Motorola та ін.) відкривають центри дослідження й розробок нових технологій. У країні діє 20 центрів в області новітніх технологій. Прогнози міжнародних засобів масової інформації про відтік польських учених і фахівців у країни Західної Європи не виправдалися. Вступ Польщі в ЄС не змінив позитивних тенденцій в області інвестування в прогресивні технології. Багато експертів визначають Польщу й Росію основними країнами Східноєвропейського регіону, де існує реальна можливість ефективного розвитку центрів досліджень і розробок ІТ - напрямків.

Як основні переваги позитивного інвестиційного клімату й інноваційного потенціалу в країні виділяють наступні позиції [189]:

1. Логістика виробництва й збуту в Польщі дозволяє більш ефективно організувати доставку й продаж в інші країни ЄС з огляду на місце розташування. Поставка між країнами здійснюється без мит .
2. "Середньоєвропейське" положення території Польщі створює місток між Західною Європою і Східною.
3. За оцінками "Бостонської консалтингової групи" (БКГ) витрати на використання трудових ресурсів у кілька разів нижче, ніж у країнах Західної Європи. При цьому загальна вартість виробництва в Польщі щодо розвинених країн ЄС на 30-40% дешевше.
4. Рівень продуктивності праці досить високий серед країн, які недавно вступили в ЄС.
5. Половина населення країни - це люди віком до 35 років. Польща - країна молоді й студентів. 50% трудового потенціалу до 35 років має вищу освіту.
6. Можливість купівлі-продажу землі дозволяє формувати додаткові гарантії для ведення бізнесу.

7. Діяльність вільних економічних зон, в яких передбачені податкові пільги, поширена на 14 територій. Існує практика раціональної підтримки за рахунок інвестиційних грантів, грантів на працевлаштування, навчання, розвиток інфраструктури, вільних економічних зон (ВЕЗ).

Значну роль у формуванні іміджу інвестиційної привабливості країни зіграли держструктури. Споконвічно первинним обслуговуванням закордонних інвесторів у Польщі займалося Міністерство приватизації. Специфіка сфери діяльності вимагала створити новий спеціалізований орган - державне агентство із закордонних інвестицій. На першому етапі в країні діяли дві загальнонаціональні й безліч регіональних органів. Багаторівневість системи створювала певні проблеми при рішенні організаційних питань агентами потенційних інвесторів. Тепер у країні діє Польське агентство з питань інформації та інвестицій (PAIiIZ). Воно працює за принципом one - stop - stop, тобто надає послуги "з одних рук" і діє від імені уряду. Створено єдиний національний судовий реєстр, де зареєстровані всі суб'єкти економічної діяльності країни. Агентство реалізує програми, спрямовані на розвиток зв'язків між іноземними й вітчизняними компаніями, науковими центрами, вузами, допомагає виконувати адміністративні і юридичні процедури.

Для просування країни в цілому і її окремих регіонах регулярно організовуються конференції, медіа й економічні форуми в Польщі й поза нею. Через агентство можна одержати буклети від Мінекономіки, в яких міститься інформація про те, які можливості інвестування існують у Польщі, які галузі найцікавіші, які умови роботи. Агентство займається побудовою мережі регіональних центрів допомоги інвесторів у Польщі. Це дозволить поліпшити рівень послуг у регіонах, одержати оперативний доступ до локальних інформаційних баз і регіональних макроекономічних даних. Завдяки існуванню спеціального органу Польща може займатися ефективним самопросуванням у світовому бізнес-просторі.

Важливим фактором розвитку галузей і окремих регіонів у Польщі стало прийняття Закону про вільні економічні зони (СЕЗ) в 1994 р. Підприємець, який

одержав дозвіл на здійснення діяльності в СЕЗ до 1.01.03 р., при дотриманні певних умов здобуває право на повне звільнення від податку на доходи протягом перших 10 років діяльності й 50% звільнення доходу від податків на час, що залишився. У Польщі СЕЗ займає 6638 га, з яких освоєно 55%. Господарську діяльність на території СЕЗ проводять 429 підприємств. Вони інвестували 19,9 млрд. злотих і створили більше 77 тис. робочих місць. У середньому на 1 га СЕЗ припадає 5,6 млн. злотих інвестицій. Установлені пільги в основному залежать від прибутку й кількості створених робочих місць. Це стимулює підприємства не приховувати реальний заробіток. До 2005 р. витрати держави на підтримку СЕЗ склали 8% від обсягу інвестицій. Основним секторам у СЕЗ Польщі є автомобільна галузь - 42%. Дія СЕЗ може бути продовжена до 2017 року. В 2004 р. польські компанії змогли залучити більше 6млрд. дол. прямих іноземних інвестицій. Для порівняння, обсяг прямих іноземних інвестицій за 12 років незалежної України склав 8,4 млрд. дол. Це пов'язано насамперед з нерозвиненістю інформаційно-консультаційних інфраструктур (зокрема, державних і некомерційних організацій, орієнтованих на супровід закордонного бізнесу), що є слабкою ланкою у процесі залучення іноземного капіталу в українську економіку.

Незважаючи на те, що Україна вже давно оголосила залучення іноземних інвесторів одним із стратегічних пріоритетів, індикатор її системної роботи на міжнародному рівні продовжує залишатися на досить низькому рівні, тоді як попит на якісну інформацію про інвестиційні можливості України, а також на загальні експертні консультації та організаційно правовий супровід росте досить швидко. Спроби держави підвищити ефективність ринку прямих інвестицій через розвиток його інфраструктури закінчуються, як правило, провалом. Уже існують окремі позитивні приклади, але вони є скоріше винятком із загальних правил. Причиною цього найчастіше виявляється непрофесійний підхід інститутів влади, а іноді й просто небажання привертати увагу закордонних інвесторів до прибуткових неприватизованих об'єктів або секторів економіки. Відсутність єдиного державного органу, відповідального за

інформаційний супровід потенційних закордонних інвесторів, змушує закордонний бізнес діяти на дотик. У такій ситуації консалтинговий вакуум щодо перспектив і ризиків діяльності в Україні в основному заповнюють лише спеціалізовані комерційні організації. Слід відзначити, що обсяги і якість надаваних ними послуг явно не відповідає зростаючим запитам клієнтів.

В умовах, коли відбувається нестабільність макроекономічних показників розвитку країни й окремих регіонів, треба насамперед вирішувати питання узгодження інтересів держави з великим бізнесом. Після реформування Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України не залишилося жодного реально функціонуючого офіційного механізму, який дозволяє органам влади "чути" голос найбільших вітчизняних інвесторів, а про іноземних підприємців тим більше говорити не доводиться.

Що правда, певні заходи були здійснені. У червні 2005 р. Президент своїм указом створив Національну раду України з інвестицій і інновацій (дорадчий орган при главі держави). Трохи пізніше Кабмін оголосив про створення Українського центру сприяння іноземним інвестиціям як бюджетної організації, підзвітної Міністерству економіки. Паралельно було засновано Державне агентство з інвестицій і інновацій - знову таки допоміжний орган, підлеглий Президенту. Передбачається, що саме ці служби повинні бути провідниками, які супроводжують інвесторів у проблемних ситуаціях. Основною ж турботою цих органів повинен стати пошук і залучення цільових інвесторів, виходячи з державних пріоритетів, галузевих особливостей національної економіки, програм соціально-економічного розвитку регіонів. Тим більше, що перспективи тут є.

Наприклад, в 2004 р. була створена східноєвропейська робоча група, що поєднує 16 лідерів у різних сегментах розробки й виробництва електроніки, мобільних телефонів, комп'ютерів і оргтехніки. Вона включає такі корпорації, як NEC, HP, Ben Q, Dell, Intel, Foxconn (сукупний дохід групи - біля \$200 млрд.). Її завданнями є координація зусиль з просування на ринки країн Східної Європи й колишнього Союзу з метою створення на цих територіях потужних

кластерів інформаційних і комунікаційних технологій. Фактично мова йде про те, щоб скласти гідну конкуренцію Китаю і державам Південно-Східної Азії, які прагнуть до лідерства за обсягами виробництва комп'ютерів і побутової електроніки.

Провідні світові виробники електроніки й комп'ютерної техніки готуються найближчим часом масштабно ввійти на український ринок. Мова йде про можливість інвестицій до 2 млрд. дол. протягом 10 років у розвиток галузі шляхом перенесення в країну частини виробничих комплексів і формування власної мережі збуту.

Великі закордонні інвестори прямо погоджують масштабні інвестиції з переглядом урядової стратегії щодо СЕЗ. Зокрема, Tabil Surkit Ukrain за 10 місяців у рамках СЕЗ "Закарпаття" реалізувало пілотний проект, за результатами якого планувалося будівництво заводу електронної техніки на 2,5 тис. робочих місць із загальним обсягом інвестицій у межах 60 млн. дол. Однак ця перспектива для західних hi-tech компаній була заблокована скасуванням пільг при імпорті сировини й комплектуючих у рамках спеціальних економічних зон.

Необхідно створювати проекти по забезпеченню особливих податкових і митних умов для реалізації капіталоемких високотехнологічних проектів. На думку керівництва Intel, яку розділяють багато бізнесменів на Заході, Україна об'єктивно потрібна європейському й американському сектору високих технологій для підвищення конкурентоспроможності відносно східноазіатських корпорацій. Створення потужної виробничої й наукової бази дозволило б використати Україну як плацдарм для успішного захоплення ринків Близького Сходу й Північної Африки.

Другим важливим моментом проектування соціально-економічного розвитку країни й регіонів є повномасштабний розвиток ділових мереж виробничих компаній. Самими активними учасниками цих мереж стануть ті, хто за допомогою взаємодоповнення і спеціалізації прагне більш успішно освоювати нові ринки. Поступово ділові мережі повинні будуть

еволюціонувати в кластери. Таким терміном прийнято називати групу виробничих підприємств і невиробничих організацій, для яких об'єднання є важливим засобом посилення індивідуальної конкуренції. На відміну від ділових мереж кластери охоплюють більш широке коло учасників: науково-дослідні інститути, освітні установи, бізнес-асоціації, дистриб'юторські мережі.

На даний момент кластеризація найбільш характерна для економіки США, Китаю, Мексики й країн Євросоюзу. Саме кластери в останні роки стали відповіддю виробників у всьому світі (особливо в Східній Європі) на посилення конкуренції на міжнародних ринках. Наприклад, найбільш відомий кластер у Східній Європі - угорський автокластер "Західна Паннонія" формує 9% ВВП Угорщини. Перші елементи кластеризації в Україні вже є (Хмельницька обл.). З 1998 по 2005 рр. асоціація "Поділля Перший" сприяла формуванню п'яти кластерів: будівельного, швейному й харчового - у Хмельницькому, харчового й туристичного - у Кам'янець-Подільському. Наприклад, будівельний кластер "Поділля" у Хмельницькому став одним із самих великих в Україні за обсягом випуску продукції. Він об'єднав близько 30 будівельних підприємств області й допоміг створити до п'яти тисяч нових робочих місць.

3.6. Моделювання типології регіональних утворень

Побудова класифікації регіонів можлива на основі застосування методів кластерного аналізу. Використання цього методу дозволяє робити розбивку безлічі досліджуваних об'єктів і їхніх показників на однорідні у відповідному розумінні групи, або кластери. Це означає, що вирішується завдання класифікації ознак і виявлення однорідної структури в ній. Існуючі досить складні формальні процедури оцінки надійності рішень кластеризації не завжди виправдані.

На перших етапах дослідження складних соціально-економічних об'єктів при визначенні напрямків подальшого пошуку часто використовують коефіцієнт зв'язку між наборами аналізованих показників. Для оцінки зв'язку ознак окремо

взятих типів існує велика кількість коефіцієнтів. Можна виміряти взаємозв'язок номінальної ознаки з кількісним, рангового з ранговим і т.п. Таким чином, досліджуючи статистичні дані, у ряді випадків для зручності аналізу ознак різного типу їх розглядають у нижчих шкалах або піддають процедурам оцифровки. Огляди таких процедур є, наприклад в [42, 67, 69, 70, 190-193].

Існують методики переходу від приватних показників до "укрупнених аспектів" соціально-економічного розвитку об'єктів регіональної економіки. Це виконується за допомогою побудови розбивок безлічі об'єктів на класи, однорідні за показниками, що виражає окремі укрупнені аспекти, і наступного аналізу цих розбивок; або типологічних угруповань. Існує можливість не тільки виділяти однорідні групи, але й кількісно оцінювати якість отриманих варіантів розбивки вихідної сукупності об'єктів [194, 195].

Кластерний аналіз являє собою набір методів, використовуваних для класифікації об'єктів або подій у відносно однорідні групи, які називаються кластерами (clusters). Об'єкти в кожному кластері повинні бути схожі між собою і відмінними від об'єктів в інших кластерах. Кластерний аналіз також називають класифікаційним аналізом (classification analysis) або чисельною таксономією (numerical taxonomy). Ціль кластеризації - об'єднання (групування) схожих об'єктів. Для того, щоб оцінити наскільки об'єкти аналізу схожі, необхідно ввести певну одиницю виміру. В основній групі методів як такий захід використовують відстань між об'єктами. Об'єкти з найменшою відстанню між собою більш схожі, ніж об'єкти з більшими відстанями. Можна сказати, що методи кластеризації являють собою евристичні методи, засновані на певній послідовності дій дослідника.

Загальноприйнятою послідовністю виконання кластерного аналізу є реалізація шести етапів (рис. 3.16.).

Найважливіший елемент на етапі формулювання проблеми - це коректний вибір змінних, які є основою проведення кластеризації. Змінні вибирають виходячи з досвіду минулих досліджень, теоретичних припущень і тестованих умовиводів.

Деякою мірою працює інтуїтивний рівень мислення. Якщо включені сторонні змінні, які не мають відношення до групування, то, як правило, результати кластеризації спотворюються. При виборі способу виміру відстані або міри подібності існує кілька способів [196]. Найчастіше використовувана міра - це евклідова відстань або його квадрат. Визначальним фактором є також тип шкали виміру, в якій описані параметри. Існують також і інші способи виміру відстані (наприклад відстань супремум-норма (Чебишева), статичне, коефіцієнт неузгодженості) [197].

Якщо змінні обмірювані в різних одиницях (шкалах виміру), то одиниця виміру впливає на вирішення кластеризації. Перед кластеризацією об'єктів відбувається нормалізація даних зміною шкали виміру кожної змінної таким чином, щоб середнє рівнялося 0, а стандартне відхилення - 1. Хоча нормалізація дозволяє виключити вплив одиниці виміру, вона також зменшує розходження між групами за змінними, які щонайкраще диференціюють групи або кластери.

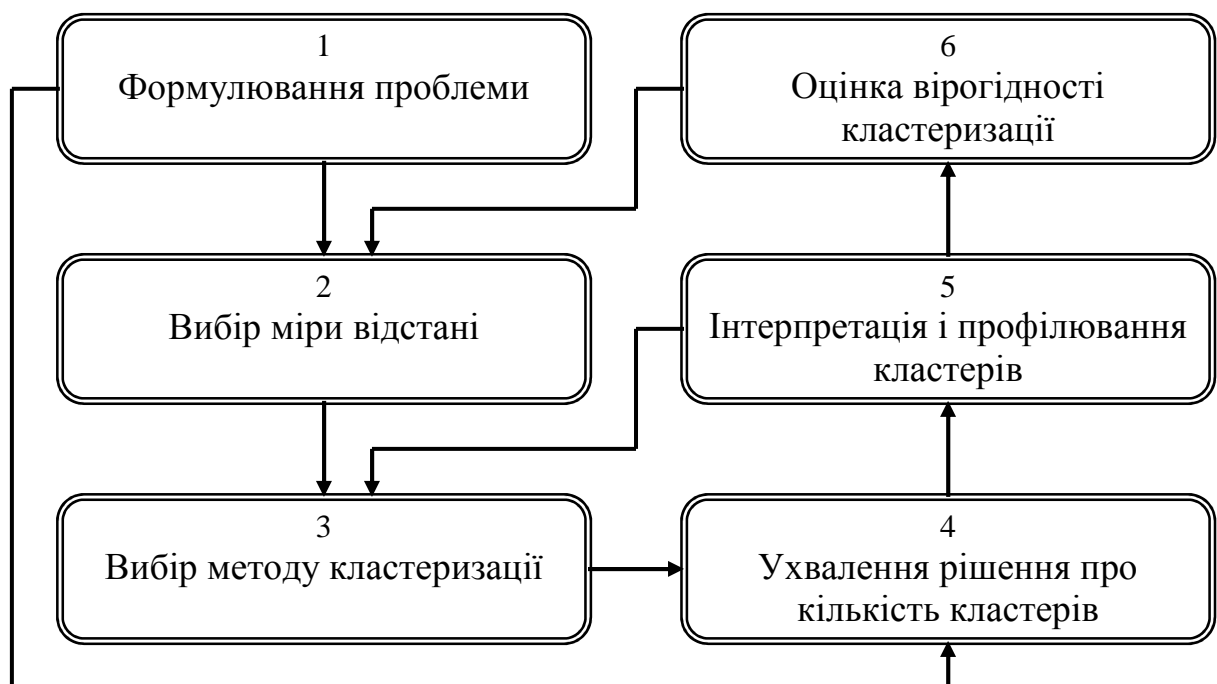


Рис 3.16. - Етапи кластерного аналізу

Використання різних способів виміру відстані веде до різних результатів кластеризації. Як тільки вибравши міру подібності, можна приступати до встановлення методів кластеризації.

Методи кластеризації звичайно діляться на два основних типи: ієрархічні й неієрархічні.

Ієрархічна кластеризація характеризується побудовою ієрархічної, або деревоподібної структури, коли відбувається послідовне угруповання чи поділ об'єктів щодо інших об'єктів.

Неієрархічні методи кластеризації (метод k-середніх) - це набір методів, у яких спочатку визначається центр кластера або кілька центрів, а потім групуються всі об'єкти в межах заданого від центра граничного значення ("ядерні алгоритми").

Залежно від особливостей змісту й порядку виконання кроків алгоритму обидва типи методів кластеризації розбивають на групу взаємозалежних методів (рис 3.17, 3.18).

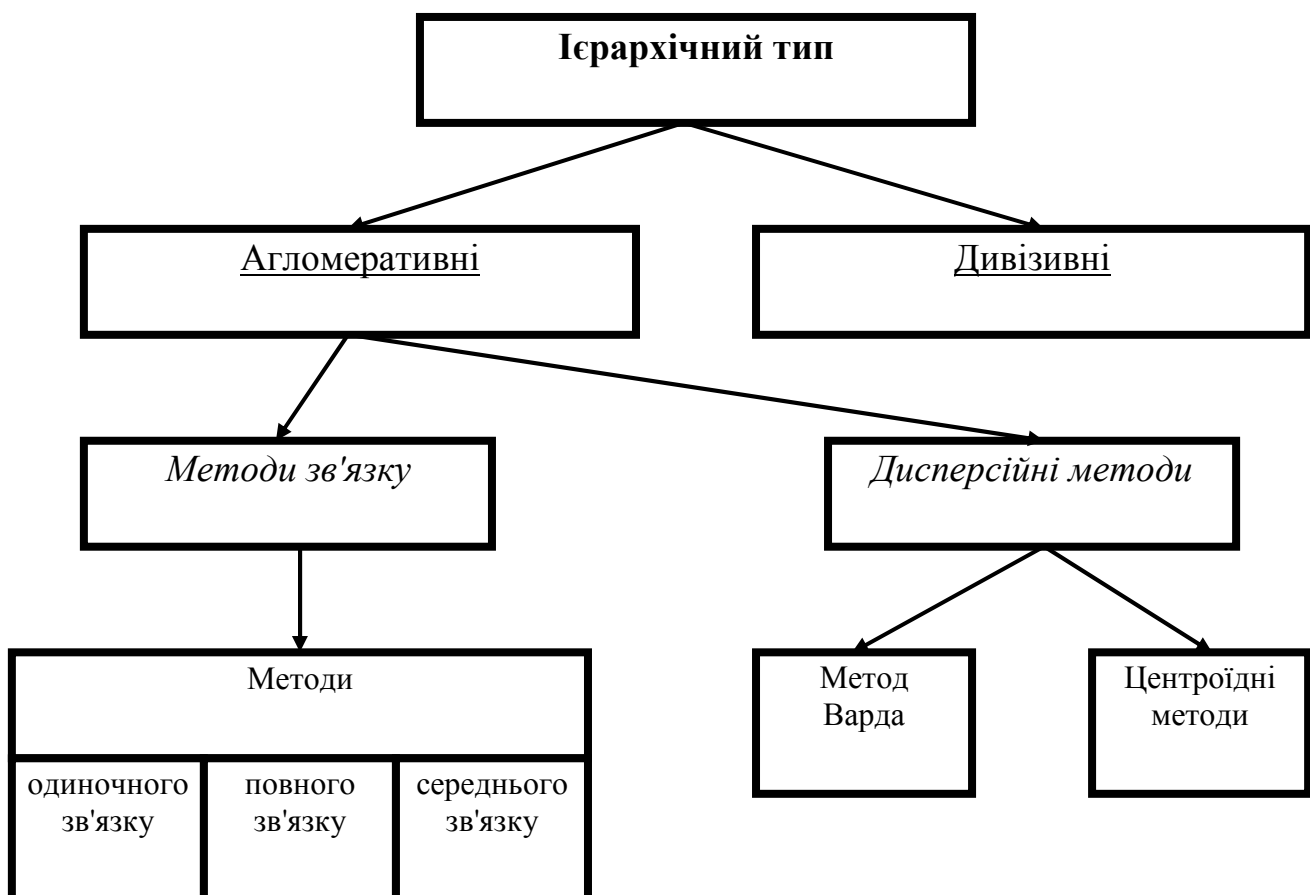


Рис. 3.17. - Ієрархічні методи кластеризації

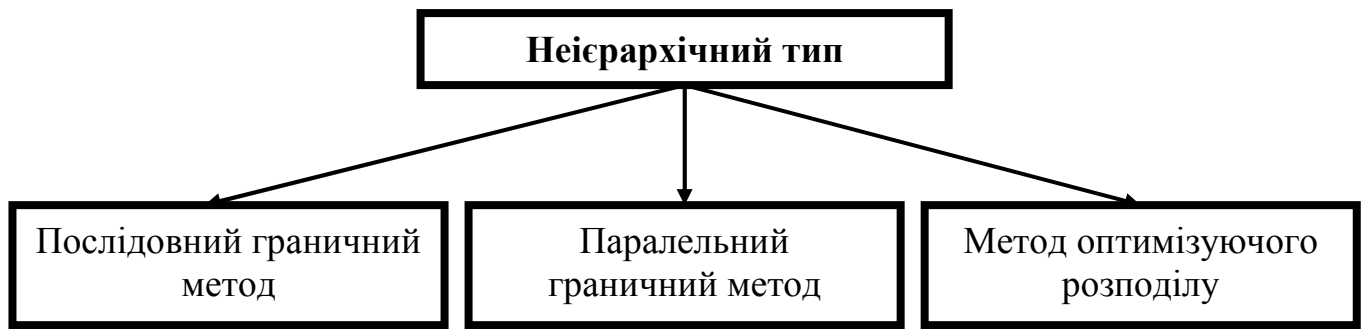


Рис. 3.18. - Неієрархічні методи кластеризації

Вибори методу кластеризації й міри відстані взаємозалежні (наприклад, квадрати евклідових відстаней використовують поряд з методом Варда й центроїдним методом). Результати кластеризації залежать від порядку спостережень у даних. Неієрархічні методи кластеризації мають (як правило) менше число ітерацій у процедурах обчислення, ніж ієрархічні методи, тому їх використовують при роботі з більшими масивами інформації.

При визначенні кількості кластерів не існує однозначних правил, керуються теоретичними й практичними міркуваннями. При угрупованні регіонів за ступенем їхньої розвиненості вибирають конкретне число типів, тобто фіксоване число класів. При сегментації ринку товарів широкого вжитку дослідник може захотіти одержати максимальну кількість сегментів, що відрізняються за споживчими перевагами. В кінцевому підсумку все визначається метою кластеризації і обмеженнями, що вводяться на етапі формалізації постановки проблеми.

На етапі інтерпретації і профілювання кластерів відбувається оцінка зв'язку між розбивками. Дослідження центроїдів дозволяє описати кожний кластер. Центроїди представляють середні значення об'єктів, що утримуються в кластері по кожній із змінних. Додаткову інформацію може дати профілювання розбивок через змінні, які не з'явилися підставою для кластеризації.

Багато методів кластеризації мають важливі статистичні властивості, однак евристичність підходу істотно відрізняє кластерний аналіз від

дисперсійного, регресійного, дискримінантного й факторного, що базуються на великих статистичних розрахунках. У практичному застосуванні етапу оцінки надійності й вірогідності дослідники визнають фундаментальну простоту цих методів [198]. Хоча існують і досить складні формальні процедури оцінки надійності й вірогідності рішень кластеризації (наприклад [199, 200]). Виправданість використання таких процедур у практиці - питання дискусійне. Тому можливі більш прості варіанти здійснення даного етапу. Вони припускають внесення додаткових процедур при виконанні кластерного аналізу:

- випадковим чином виключаються деякі змінні, реалізується кластерний аналіз для нового набору змінних, порівнюються результати з результатами при повному наборі змінних;
- використовуються різні методи кластерного аналізу, порівнюються отримані результати;
- виконується кластерний аналіз із використанням різних способів виміру відстані, перевіряються отримані результати для тих самих змінних;
- для ієрархічної кластеризації виконують аналіз кілька разів, міняючи порядок пред'явлення змінних у наборі даних, перевіряють стабільність результатів розбивки й т.п.

Дослідження і аналіз якості сегментації й кластеризації соціально-економічних систем у рамках особливостей планування розвитку регіональних утворень є найважливішим завданням.

Парадигма саморозвитку регіонів припускає урахування їхніх інтересів з боку держави, при цьому визначається формування відповідальності за розвиток суб'єкта як на місцевому, національному, так і на наднаціональному рівнях керування. Сучасний підхід просторового розвитку орієнтується не тільки на природні, ресурсні й географічні особливості регіонів, але й насамперед на потенціал їхньої економічної конкурентоспроможності. Всю сукупність регіонів України як суб'єктів самостійного господарювання, можна умовно розділити на певні типи, наприклад експортно-орієнтовані, ізольовані,

дотаційні й т.д. Моделювання регіональної економіки вимагає усвідомлення ряду допущень щодо змісту окремих параметрів і зв'язків, які існують між ними. Ці допущення відповідають поточному стану української економіки й повинні бути передбачені при наступному моніторингу розвитку подій [75]. Отже при формуванні стратегії розвитку регіонів треба враховувати аспекти типологізації регіонів з урахуванням динаміки попереднього розвитку й прогнозування основних показників соціально-економічного розвитку.

Основні складові (з погляду формування програм з регіонів) визначаються характером сегментації споживчого ринку, описом економічного потенціалу регіону й класифікацією основних виробників - учасників відтворювального процесу. Проблема полягає в пошуку оптимального сполучення параметрів цих складових і планованих показників програм розвитку. Схематично це можна представити в наступному вигляді (рис. 3.19).



Рис. 3.19. - Фактори визначального планування стратегії

Основні етапи проведення кластерного аналізу (див. рис. 3.16) припускають, що вже на етапі формулювання проблеми необхідно визначити формальні процедури інтерпретації і профілювання кластерів з економічної точки зору з наступною оцінкою вірогідності кластеризації. Тим більше що

вирішення з цього питання, системно впливає на вибір міри відстані, методу кластеризації, кількість кластерів.

При обробці якісних даних з метою одержання "класифікаційного" рішення застосування метричних моделей вважається одним з найбільш коректних підходів узгодження різних параметричних оцінок. Для даного підходу характерно, що кожна параметрична оцінка рівною мірою враховується в загальному об'єднанні. Загальне об'єднання являє собою "найбільш близьке" одночасно до всіх отриманих параметричних оцінок. Для визначення міри близькості вводиться та або інша відстань між набором параметрів кожного об'єкта [201].

Часто при одержанні узгодженої типології виникає необхідність попереднього аналізу в одержанні кількісної оцінки узгодженості всієї сукупності даних. Досліджується одна з можливих мір узгодження кластерів у рамках постановки задачі типологізації, коли параметричні переваги задаються у вигляді функцій вибору і класи визначаються як узгоджена функція вибору. Для знаходження медіани як функції загальної класифікації використовується аналог метрики Хеммінга [70]. Застосовуючи дану метрику, введений коефіцієнт визначає погодженість у просторі параметричних функцій вибору. Коефіцієнт безпосередньо зв'язаний із знаходженням медіани.

Використовуючи апарат множин, введемо наступні позначення. Нехай простір множин визначається як: $N = \{1, 2, \dots, n\}$ - множина параметрів; $P = \{1, 2, \dots, m\}$ - множина регіонів; $K = \{1, 2, \dots, k\}$ - множина регіональних кластерів. При цьому $k \leq m$.

Припустимо, що R – деяка сім'я підмножин множини P . Множина r на R називаються припустимими (іноді їх називають «порядком денним» чи «бюджетними підмножинами»). Функцією вибору (ФВ) V називається відображення $r \rightarrow V(r) \subset r$ $r \in R$ підмножина, що ставить у відповідність будь-якій множині $r \in R$ підмножину «кращих» регіонів $V(r)$.

Спростимо ситуацію, припускаючи, що випадок $k = m$ не становить практичного інтересу. Споконвічно вважається, що кількість кластерів менше

кількості регіонів. Однак основний масив показників (параметрів) діяльності регіонів вимірюються в кількісних шкалах. Отже при формуванні класів регіонів можна визначити інтервал значень показників параметрів регіонального розвитку, що припустимі для даних кластерів (типів) $A \in K$. Тобто регіон можна віднести до даного кластера (типу) за даним параметром, якщо значення цього параметра відповідає інтервалу вибору. У такий спосіб ми спрощуємо оцінку «приналежності» того чи іншого регіону до даного типу кластера. Профіль показників (ПП) сукупності параметрів P виражається кінцевою послідовністю $W = (V_1, V_2, \dots, V_n)$ функцій вибору. H – деякий клас ФВ, визначений на сім'ї припустимих множин R ; H^n – n -я декартова ступінь множини H .

Розглянута далі процедура профілювання кластерів і оцінки якості кластеризації є додатковим інструментом 4÷6 етапів кластерного аналізу типологізації регіонів (див. рис. 3.16). Вона припускає ще одне допущення, що на розглянуту ФВ накладається наступне обмеження, тобто $R = \{P\}$. Такі процедури узгодження іноді називаються правилами прийняття рішень на множині бюлетенів [129]. Однак якщо на ФВ не накладати структурних умов, що зв'язують між собою вибір з різних підмножин $r \in R$, то загальна ситуація зводиться до визначеної задачі узгодження ПП чи до побудови відображення $O: S(P)^n \rightarrow S(P)$, де $S(P)$ – множина всіх підмножин множини P . Відображення O назовемо правилом загальної узгодженості ПЗУ. Результатом узгодження ПП ФВ з профілю W за правилом $O(W)$ є функція загального вибору (ФЗВ).

Введемо для ФВ V наступне позначення:

$$\forall r \in R, p \in r, d_{p,r} = \begin{cases} 1, \text{если} & p \in V(r) \\ 0, \text{если} & p \notin V(r) \end{cases} \quad (3.14)$$

З огляду на процедуру розбивки на кластери введемо обмеження

$$A = \{A_i, i = 1 \div k \mid \forall A_i \notin A_{i+1}\}. \quad (3.15)$$

Для ФВ V' відповідно до (3.14) позначимо - $d'_{p,r}$.

Знайдемо відстань D між довільними ПП як

$$D(V, V') = \sum_{r \in R} \sum_{p \in r} |d_{p,r} - d'_{p,r}| \quad . \quad (3.16)$$

Обмеження на множину $r \in R$ для ФВ V і V' позначимо відповідно через V_r і V'_r , тоді

$$\sum_{p \in r} |d_{p,r} - d'_{p,r}| = D(V_r, V'_r) \quad , \quad (3.17)$$

де $D(V_r, V'_r)$ – є потужність симетричної різниці множин $V(r)$ і $V'(r)$.

Міра симетричної різниці часто використовується як відстань між множинами:

$$[V(r) \setminus V'(r)] \cup [V'(r) \setminus V(r)]$$

Для довільного профілю показників $V = (V_1, V_2, \dots, V_n)$ медіаною цього профілю в класі $H \in H_R$ називається така ФВ $V^e \in H$, на якій досягається мінімальне значення $\sum_{i=1}^n D(V, V_i)$ по всіх $V \in H$, тобто

$$\sum_{i \in N} D(V^e, V_i) = \arg \min_{V \in H} \sum_{i \in N} D(V, V_i)$$

У якості ФОВ можливе застосування $O(W) = V^e$ для будь-якого профілю ПП. Алгоритм побудови медіани для ПП ФВ $V = (V_1, V_2, \dots, V_n)$ для будь-яких $r \in R$ є досить простим з погляду реалізації на комп'ютері і зводиться до обчислення двох величин:

$$\text{card}(Q_p(W, r)) \geq \frac{n}{2} \quad \text{card}(Q_p(W, r)) > \frac{n}{2} ,$$

де Q_p – значення показника для всіх параметрів регіону p згідно з (3.14).

Використовуючи відстань D (3.16) можна визначити міру узгодження ПП, що дозволяє робити висновок про «близькість» ПП ФВ на кожному $r \in R$ для всякого $A \in K$. На етапі 6 (див. рис. 3.16) перевірка узгодженості ПП дозволить більш обґрунтовано оцінити ефективність рішень етапів 3-4 (рис.3.16). При цьому з'являється можливість проведення експрес-аналізу різних варіантів кластеризації, включаючи вибір кількості кластерів і використовуючи як програмну обчислювальну базу систему STATISTICA

(Statsoft, Inc., USA). Передбачається, що на ПП не накладаються умови, які поєднують між собою вибір з різних підмножин (3.15). Тому узгодженість ПП визначається окремо $\forall r \in R$. Назвемо функціонал $D(W_r)$ – розсіюванням профілю W_r . Виходячи з визначення (3.17) і значень $d_{p,r}$, $d'_{p,r}$, очевидним є положення, що максимальне розсіювання профілю ФВ W_r на будь-якій множині $r \in R$ для функціонала $D(W_r)$ складає

$$\begin{aligned} \max D(W_r) &= \frac{l \cdot n^2}{4} \quad (n - \text{парне число}), \\ \max D(W_r) &= \frac{l \cdot (n^2 - 1)}{4} \quad (n - \text{непарне число}). \end{aligned}$$

При цьому передбачається, що l визначає розмірність одномірної матриці булевих змінних таку, що

$$\begin{aligned} d_r^i &= \{d_{p,r} | \forall p \in r \text{ і } r \in R, d_{p,r} = 1, \text{ якщо } p \in V_r^i \\ &\text{і } d_{p,r} = 0, \text{ якщо } p \notin V_r^i \}. \end{aligned} \quad (3.18)$$

Опускаючи проміжні результати, визначимо міру узгодження профілю W_r як лінійно спадну функцію від величини функціонала $D(W_r)$ тобто

$$D(W_r) = \sum_{p \in r} \left\{ \sum_{V_r \in W_r} d_p (n - \sum_{V_r \in W_r} d'_p) + \sum_{V_r \in W_r} d'_p (n - \sum_{V_r \in W_r} d_p) \right\}$$

або в загальному вигляді:

$$D(W_r) = \sum_{p \in r} f_p (n - f_p)$$

Провівши перетворення, в остаточному вигляді одержуємо наступний вираз:

$$M(W_r) = \frac{4}{\text{card}(r)} \sum_{p \in r} \left(\frac{n_p}{n} - \frac{1}{2} \right)^2, \quad (3.19)$$

$$\text{де } n_p = \sum_{i=1}^n d_r^i, \quad r \in R.$$

Інтерпретація виразу (3.19) полягає в наступному. Передбачається, що всі параметри регіонів $N = \{1, 2, \dots, n\}$ мають однакову значимість, коефіцієнт $M(W_r)$ визначає середньоквадратичне відхилення всередині кластера, коли показники

параметрів регіонів формують пропорційну основу. Тобто можна однозначно встановити, наскільки узгодженість регіонів у даному кластері відповідає розподілу показників включення у відповідний кластер $A(r)$. Отже, значення виразу (3.19) показує середньоквадратичне відхилення, коли ПП по регіонах входним у даний кластер розділилися в пропорції 0,5. Можна розширити застосування $M(W_r)$, визначивши шляхом експертних оцінок або призначення кожним дослідником вагові значення кожного параметра. Тоді вираз (3.19) перетвориться в наступне:

$$M(W_{r,\gamma}) = \frac{4}{\text{card}(r)} \sum_{p \in r} \left(\frac{n_{p,\gamma}}{n} - \frac{1}{2} \right)^2, \quad (3.20)$$

де $n_{p,\gamma} = \sum_{i=1}^n \gamma^i d_r^i$, $r \in R$ і $\gamma^i \{i=1,2,\dots,n\}$ - є ваговим показником параметра, що

визначає економічний потенціал регіону.

Застосування даних коефіцієнтів перевірки узгодження усередині кластерів (3.19, 3.20) можливе при проведенні сегментації споживчого ринку і типологізації виробників регіону (рис. 3.19).

У напрямку подальших досліджень практичний інтерес становить аналіз більш загального випадку, коли

$$M(W) = \frac{\sum_{r \in R} M(W_r)}{\text{card}(R)}. \quad (3.21)$$

Показник $M(W)$ має у більшій мірі дослідницький характер, припускаючи перевірку різних варіантів кластеризації регіонів на етапі 3 (рис. 3.16). Слід також відзначити, що таке значення коефіцієнта $M(W_r) = 1$, можливе тільки в тому випадку, коли всі профілі ПП для кожного припустимої підмножини регіонів $r \in R$ збігаються. Якщо n - четно і співвідношення показників, що знаходять відображення за своїми значеннями і не відображені в класі $A(r)$ для кожного $r \in R$ розділилися навпіл, тоді $M(W_r) = 0$. Для виразу (3.20) цей висновок не справедливий.

4. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

4.1. Визначення мети розвитку регіону

Перший етап планування розвитку регіону неминуче передбачає вибір мети розвитку регіону. Будь-який розвиток соціально-економічної системи припускає зміни як соціального, так і економічного характеру. Спрямованість змін визначається головною метою (місією) розвитку регіону й визначає політику регіональної адміністрації. Припускаючи розвиток як ріст яких-небудь показників (соціальних, технологічних, економічних, наукових і т.п.), відбувається вибір стратегії і формування ієрархії цілей розвитку регіону. Розвиток як поліпшення завжди має соціальну спрямованість, тобто підвищення життєвого рівня населення регіону й поліпшення якості середовища перебування. У сучасному розумінні розвиток регіону розглядається насамперед з позиції соціального результату (поліпшення якості життя людей).

Розвиток як поліпшення визначається факторами внутрішнього й зовнішнього порядку. Динаміка макроекономічних показників держави формує зовнішні імпульси для регіонального розвитку. Потреби світового ринку впливають на зміни в галузевій структурі регіону й фактично "прогнозують стійкість" розвитку регіональної економіки. Здатність соціально-економічних систем адаптуватися в швидкозмінливому зовнішньому середовищі так само залежить від сполучення факторів внутрішнього середовища, включаючи показники економічного потенціалу регіону, здатності розвиватися з боку соціальних інститутів, якості й повноти інформаційного простору регіону, досконалості використовуваних методів управління.

Безумовно, що розглядаючи розвиток насамперед з позиції поліпшення якості життя населення регіону, ми припускаємо багатоаспектність цього напрямку. Поліпшення повинне включати діагностику й планування не тільки

соціальних аспектів життєдіяльності, але й економічних, управлінських, інформаційних, екологічних, психологічних. Всі ці аспекти в остаточному підсумку визначають здатність регіону до довгострокового стійкого розвитку.

Існує багато концепцій, які визначають зміст економічного розвитку з позиції різних соціальних і економічних наук. Морган називав ці концепції (подання) метафорами. Цей теоретик економічного розвитку місцевих співтовариств писав: "Нове подання, що часто виникає при розгляді ситуації "під новим кутом", розширює рамки бачення предмета. Наші теорії ... ґрунтуються на метафорах ..., які припускають певний спосіб мислення й розуміння проблем, виражають те, як ми бачимо світ у цілому" [202]. В узагальненому вигляді ці концепції можна подати у вигляді семи основних типів. Саме вибір типу концепції формує ієрархію цілей і спрямованість стратегічного планування розвитку регіону. Основні змісти концепцій представлені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1. - Типи концепцій розвитку

№ п/п	Назва концепції	Основний зміст
1	Економічний розвиток як розвиток проблеми	Головне в цій концепції полягає у визначенні проблеми. Для цього насамперед установлюються чіткі просторові або соціальні межі, тобто вирішують, на яку територію регіону або соціальну групу варто орієнтуватися при вивченні проблеми. Критерієм відбору й збору даних є не вичерпна повнота, а їхня корисність для постановки й вирішення проблеми. Далі формують основні етапи прийняття, порядок реалізації обраного рішення, зворотний зв'язок.
2	Економічний розвиток як керування підприємницькою активністю	Ключова ідея полягає в тому, що роль бізнесу в економічному розвитку є визначальною в порівнянні з роллю органів керування, які регулюють соціальні очікування відповідно до потреб економіки. Відзначається, що місцевий уряд, діючи в дусі підприємництва, можуть забезпечити умови економічного росту. Відповідно до основного напрямку розвитку, що є двигуном прогресу, є минулі капіталовкладення, що породжують економічний ріст, тобто розробки в рамках сучасного підприємницького менеджменту

3	Економічний розвиток як створення "машини росту"	В основі цієї концепції лежить системний підхід до економічного розвитку. Економічний розвиток розглядається як система, що перетворює такі ресурси, як земля, робоча сила й капітал, у валовий регіональний продукт. Системний підхід приділяє особливу увагу взаємозв'язку між цими складовими частинами, застосовуючи складні статистичні й математичні методи, такі як аналіз входу-виходу й економічне моделювання. Все це підносить як складна система взаємозв'язків, що вимагає впорядкованої координації
4	Економічний розвиток як збереження природного й соціального середовища	У рамках цієї концепції особлива увага приділяється не зовнішнім економічним стимулам, а місцевим інтересам і тим внутрішнім каталізаторам, які сприяють розвитку місцевих співтовариств. Крім того, ця концепція враховує більше глибокі взаємозв'язки між минулим і майбутнім.
5	Економічний розвиток як вивільнення людського потенціалу	Головна ідея концепції - необхідність посилення уваги місцевих органів керування до максимального використання потенціалу населення як найважливішої умови економічного розвитку. Підкреслюється, що економіка значною мірою спирається на результати емпіричних досліджень, які доводять, що рівень і якість загальної освіти впливають на якість і продуктивність праці, а також на обсяг витрат, які повинні брати на себе підприємства з підготовки своїх працівників.
6	Економічний розвиток як результат керівництва	Узагальнено образ керівників економічним розвитком бачиться або у вигляді елітних груп, які роблять все для того, щоб забезпечити економічний ріст, добродійність і чуйне реагування на соціальні кризи, або у вигляді окремих особистостей, здатних до подолання бюрократичних перешкод, будь то, наприклад, банківські обмеження або проблеми планування розвитку регіону.
7	Економічний розвиток як пошук соціальної справедливості	Розвиток місцевих співтовариств полягає в ідеї практичної допомоги населенню регіону (при переході зі стану об'єктів впливу в стан суб'єктів дії) активно діяти в складним і динамічно мінливих ситуаціях, а не просто реагувати на них. Крім того, вона є багатоплановою політикою, що включає набагато більше, ніж просто ринкові цінності.

У підрозділі 3.1.2 на рис. 3.2 представлена схема причинно-наслідкового зв'язку складових соціально-економічного розвитку регіону. На рис. 2.2 підрозділу 2.2 наведена ієрархія цілей регіонального розвитку з урахуванням внутрішньої групи цілей розвитку економічного потенціалу регіону й зовнішньої групи факторів планування державного розвитку. Як основна мета соціально-економічного розвитку регіону обрано:

- удосконалення ефективності виробництва;
- розвиток споживчого ринку;
- розвиток соціальної інфраструктури;
- розвиток фінансової системи;
- розвиток природоохоронних заходів.

Як приклад регіонального об'єкта дослідження була обрана Харківська область. Соціально-економічні показники і їхня динаміка частково представлені в розділі 2.3.

Програмування економічного розвитку означає не тільки зміни безпосередньо в економіці, але, як правило, впливає на всі сфери життя регіону. Тому концепція розвитку й підходи до вирішення проблем, як правило, неоднозначні. На основі попереднього аналізу при виборі місії (головної мети) розвитку Харківського регіону будемо орієнтуватися на сьому концепцію (табл. 4.1) "Економічний розвиток як пошук соціальної справедливості".

Як підтвердження обраної концепції можна навести висловлювання Э. С. Фелепса, лауреата Нобелівської премії з економіки 2006 р. [203] "Ініціативи в області економічної політики часто приймаються за основу без належної попередньої емпіричної перевірки.

Зокрема, наприкінці 50-х років неокейнсіанці наполягали на тому, що за допомогою постійного й досить швидкого збільшення попиту можна зберегти його випереджальний ріст у порівнянні з рівнем зарплати, тому зайнятість можна буде утримувати на бажаному рівні, нехай і ціною постійної інфляції. Але вони не ускладнювали себе емпіричною перевіркою. Ефективність високого попиту приймалася на віру. Проте події 70-х років піддали цю віру жорсткому випробуванню - інфляція посилювалася.

Далі прихильники пріоритету пропозиції зробили сміливий висновок про те, що постійне зниження податків на заробітну плату спонукає багатьох працювати без зменшення ефективності. Як Л. Саммерс, так і я, засумнівалися в тому, що в загальному випадку це може бути вірно. Але якби кожне збільшення чистої зарплати (що залишилася після відрахування податків)

приводило до збільшення пропозиції з праці, то це привело б до надзвичайного подовження робочого тижня й підвищення пенсійного віку. Але ці показники, навпаки, зменшилися, а в континентальній Європі рівень безробіття збільшився.

З мого погляду, принцип економіки з пріоритетом пропозиції заснований на звичайній грубій помилці. Кількість пропонованої праці залежить від відношення чистої зарплати до доходу від багатства. Зниження податків спочатку робить сильний позитивний вплив на обсяг пропозиції на ринку праці. Але настільки ж позитивно це вплине й на заощадження, а, отже, і на розмір багатства в майбутньому. У довгостроковій перспективі багатство буде рости приблизно тією самою мірою, як і чисті зарплати. Вплив на кількість роботи зникає.

Однак і ми повинні бути обережні у висновках. У стандартних аналізах приймається, що податки знижуються за рахунок зниження витрат держави на товари й послуги, наприклад, на потреби оборони. Але зниження податків може відбутися й за рахунок урізування соціальної допомоги й соціального страхування. У цьому випадку зниження податків при поступовому збільшенні приватного багатства зменшило б багатство суспільне. Питання вимагає емпіричної перевірки. Країни з низьким рівнем безробіття - це не тільки Великобританія і США з їхніми низькими податками, але й Данія зі Швецією, де податки вкрай високі".

На основі чіткого визначення головної мети державної регіональної соціально-економічної політики обґрунтовуються її основні завдання. Ці завдання безпосередньо пов'язані з конкретним етапом розвитку економіки, соціальними факторами, історичними особливостями й відповідають існуючій в державі нормативно-правовій базі. Діагностування, прогноз, плани, завдання конкретизуються залежно від рівня керування і деталізуються щодо періоду їхньої дії. Необхідність реалізації соціального прогресу є одним з найважливіших завдань регіональної економічної політики: це планування одного рівня соціально-економічного розвитку регіонів і підвищення ефективності територіального поділу праці, досягнення стійкого розвитку

економіки в кожному регіоні, оптимізація структури господарювання на базі соціально-економічного потенціалу регіону.

Вибір місії для Харківського регіону означає вибір головного напрямку соціально-економічної політики й ієрархії підцелей, що забезпечують реалізацію даної політики.

Очевидно, найбільш об'єктивною думкою, і з цим не можна не погодитися, є думка ряду авторів [86, 99] про те, що головна мета регіональної соціально-економічної політики - забезпечення якості життя населення відповідно до прийнятих норм і стандартів на основі стійкого економічного розвитку регіону, що формується завдяки ефективному використанню його існуючого природно-ресурсного потенціалу.

4.2. Обґрунтування сценарного підходу до розвитку регіону

Головна особливість моделювання розвитку регіональних процесів полягає в необхідності забезпечення прямого і зворотного зв'язку з об'єктами, явищами, процесами більш високого ієрархічного рангу. Якщо в моделі є тільки самий загальний опис показників і їхніх взаємозв'язків, то це текстова модель. Якщо цим показникам і зв'язкам задаються кількісні значення, то на базі текстової моделі можна побудувати графічні, математичну або комп'ютерну моделі, що показують, як міняються показники (дані, змінні). Проблема полягає в сполученні якісних і кількісних даних при формуванні сценарного поводження складних соціально-економічних систем розвитку регіонів України.

Прикладні особливості сценарного аналізу визначаються вихідною предметною областю, якою є соціально-економічна система. Процес розвитку регіональних ринків може бути поданий у вигляді функціонування соціально-економічної системи, що включає всі основні фактори регіону як системного об'єкта: економічний потенціал, соціальне забезпечення, організаційна структура, політичні аспекти, зовнішньоекономічні зв'язки й т.д. Одним з

головних принципів у вирішенні соціальних і економічних проблем керування є моделювання повного циклу процесу прийняття і виконання рішень. Дослідження всіх частин системи в їхньому взаємозв'язку, опис динаміки її роботи, аналіз можливих станів у майбутньому визначають основні передумови здійснення ефективного планування в керуванні. Кожний суб'єкт господарювання розглядається як структурний елемент більш складної системи. При цьому виявляється роль кожного досліджуваного системного елемента в загальному процесі функціонування. Обов'язково присутнім є суб'єкт дії (керування). Висновки про ефективність керування досліджуваним об'єктом формуються тільки після завершення всіх етапів процесу керування.

Сценарний аналіз може бути розглянутий як методологія формального аналізу альтернативних варіантів розвитку ситуації при заданих цільових і критеріальних установках в умовах ризику, коли виникає невизначеність безпосереднього формування конкретного плану проведення робіт або визначення спрямованості стратегії розвитку регіонального ринку. Мета сценарного розвитку соціально-економічних систем може мати як синергический ефект (моделювання поведінкових аспектів досліджуваної системи), так і аттрактивний результат, що характеризує поведінку системного об'єкта відповідно до застосовуваних керуючих впливів. Пошук механізмів ефективного керування процесами структурних перетворень соціально-економічних систем регіонів є складним й у той же час важливим завданням на сучасному етапі розвитку економіки України. Важливість цього завдання визначається тим, що економічний потенціал регіонів країни істотно відрізняється. У цих обставинах потрібно знайти таку послідовність перехідних станів (сценарій розвитку) системи з одного структурного стану в інший, коли будуть виконані обмеження і умови мінімізації ризиків таких переходів. При цьому слід чітко розмежовувати внутрішні системні елементи (принципи їхнього опису) і зовнішні системні елементи. Вони визначаються в результаті аналізу реалізації поточних ситуацій, що виникають під впливом впливу регіональної організаційної структури і зовнішніх подій.

Етапи регіонального планування розвитку можна подати у вигляді наступної послідовності:

- первісна оцінка ринкових перспектив розвитку;
- аналіз напрямків розвитку з урахуванням економічного потенціалу регіону;
- вибір стратегії розвитку й формування регіональних бізнес-планів;
- контроль реалізації процесів розвитку й ступеня досягнення намічених цілей.

У роботах [204-209] сформульовані основні принципи, особливості організації сценарного планування, правила побудови сценаріїв, основні помилки при реалізації сценарного підходу до керування.

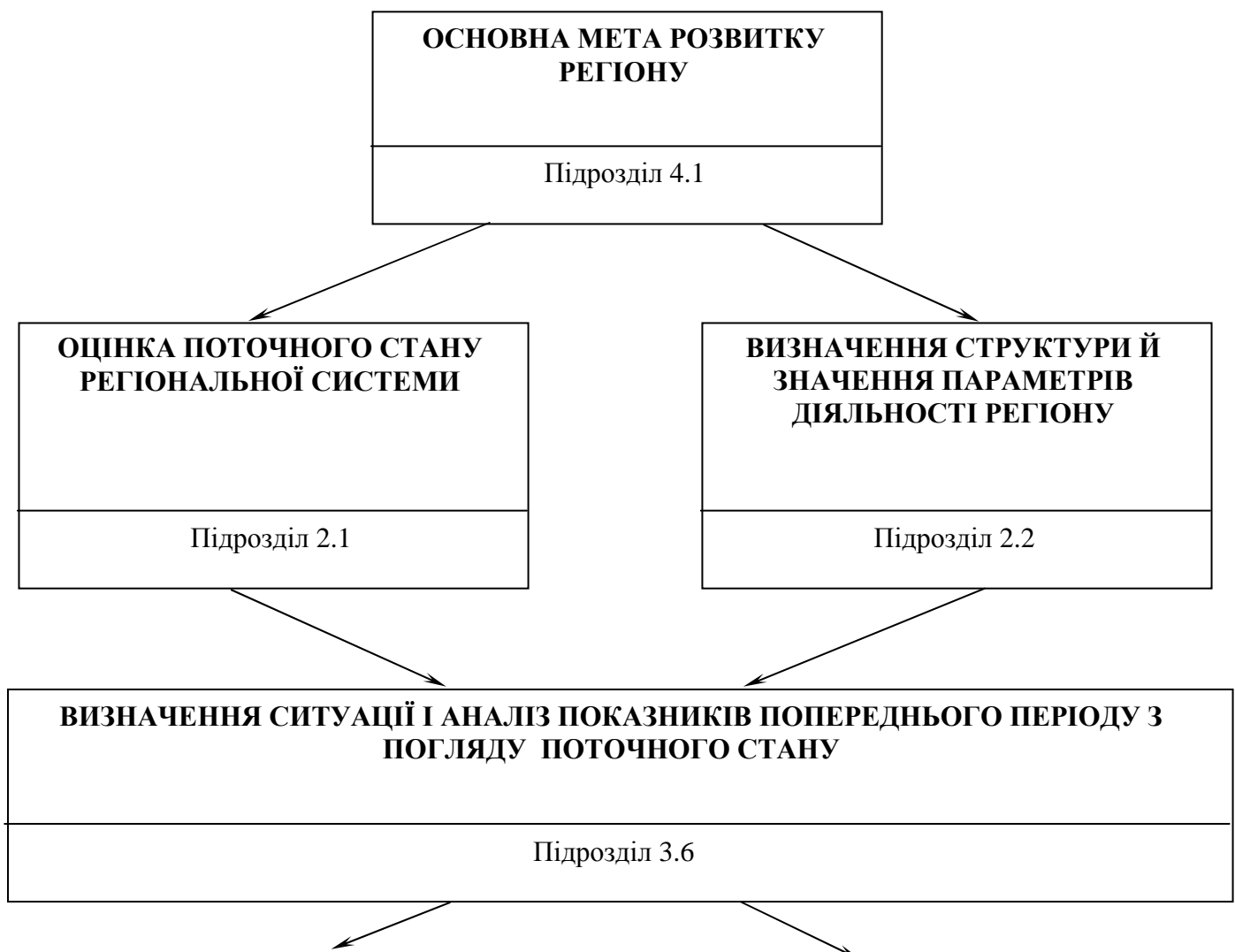
На сьогоднішній момент існує кілька різних шкіл сценарного планування, які відрізняються і концептуально, і ще більше змістом конкретних методів. У дослідників немає єдиної думки з приводу статусу сценарного планування. Серед одних фахівців переважає думка, що сценарне планування є одним з найважливіших інструментів перевірки стратегічних рішень. Інші автори думають, що його основне призначення - розвиток стратегічного мислення і спосіб задання рамок для стратегічного планування. Треті вважають його основним методом розвитку організації, що самонавчається.

Треба враховувати більше широкий погляд на методологію сценарного підходу в плануванні - визначення його як системного інструмента стратегічного керування, включаючи використання всіляких методів соціальних і економічних наук. Існують деякі розходження в базових передумовах традиційного стратегічного планування і сценарного підходу.

Проте традиційна й сценарна парадигми не є антагоністичними й зовсім не розділені непереборною прірвою. У традиційних галузях з невисоким рівнем невизначеності при відносно невеликих строках планування цілком можуть використовувати традиційні методи стратегічного планування - SWOT-аналіз, матричні методи, аналіз п'яти сил М. Портера й т.д. Більше того, при

формуванні бізнес-портфеля матричні методи можуть застосовуватися всередині сценарного підходу. Слід також відмітити, що "тверда" традиційна парадигма - це скоріш спрощення, зроблене в ілюстративних цілях. У реальній дійсності, навіть якщо стратегія розробляється в рамках даної парадигми, в ній також передбачаються способи моніторингу навколишнього середовища, хеджирування ризиків стратегічних виборів і можливість коргування стратегії, хоча це повністю не знімає її обмежень і проблем практичного характеру.

Загальна схема побудови сценарію включає кілька блоків, представлених на рис. 4.1, припускаючи фіксований вибір параметрів оцінки стану соціально-економічної системи як об'єкта планування. Очевидно, що сценарій розвитку є кінцевим блоком, що визначає систему планування.



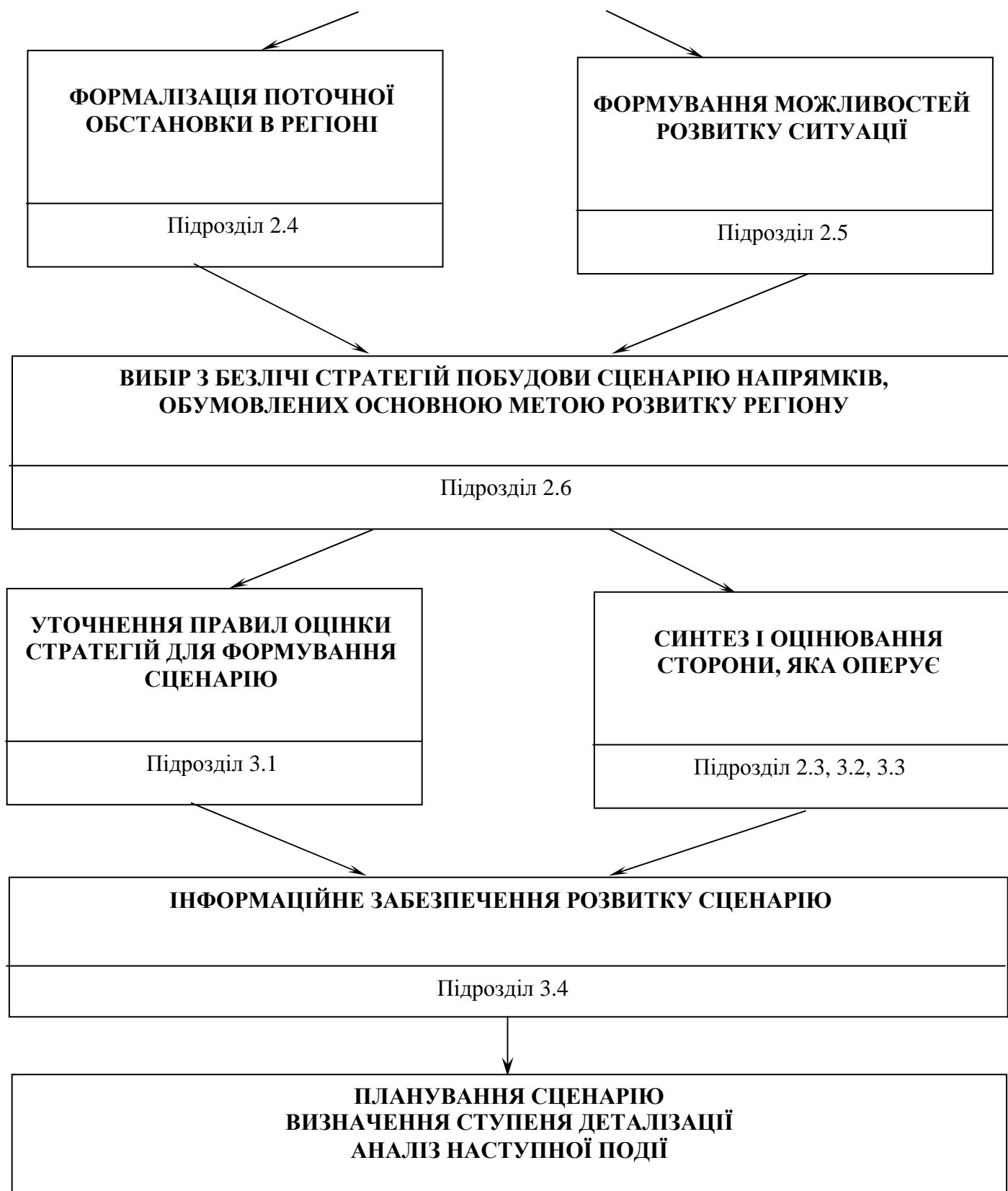


Рис. 4.1. - Етапи реалізації сценарного підходу до планування розвитку регіону

Сценарне планування особливо необхідне для тих випадків, коли регіони демонструють стратегію активного формування ринку, інноваційну стратегію. Побудову цільових планів в умовах "ризиків" найкраще здійснювати в рамках розроблених сценаріїв.

Сценарний підхід насамперед може бути корисний при використанні в скороченому варіанті вирішенні завдань тестування і розвитку існуючої стратегії, коли тимчасові витрати істотно нижче. Він також допомагає визначити контекст, що дозволяє підприємцям і адміністрації регіонів тестувати інші прийоми прогнозування тенденцій розвитку зовнішнього середовища, такі як метод Дельфі або використання методів моделювання. При повноформатному використанні цього методу створюється сприятливе середовище для породження і вирощування нових стратегічних альтернатив, новий механізм їх "природного добору", що забезпечують живучість і працездатність стратегії. Як і будь-яка системна методика, сценарний підхід постійно розвиваються, вбудовуючи у свою методику нові прогресивні більше локальні теорії й практики - створення вартості бізнесу, ефективні галузеві бізнес-моделі, конкурентні переваги й т.п.

Формування сценаріїв розвитку з погляду прямих процесів можна розглянути у вигляді наступної послідовності (рис. 4.2).

Вибір намічених на перспективу заходів, пов'язаних із плануванням соціально-економічного розвитку регіону, визначається виявленням неоднорідності, або диференціацією економічного простору України. Під неоднорідністю будемо розуміти деякий ступінь міжрегіональних розходжень загальних рівнів економічного розвитку й рівня життя як у цілому по країні, так і в регіонах. Тобто для розробки сценарію регіонального розвитку необхідний інструментарій виміру динаміки соціально-економічної неоднорідності. Завдання полягає в застосуванні процедури класифікації регіонів за показниками певних параметрів.

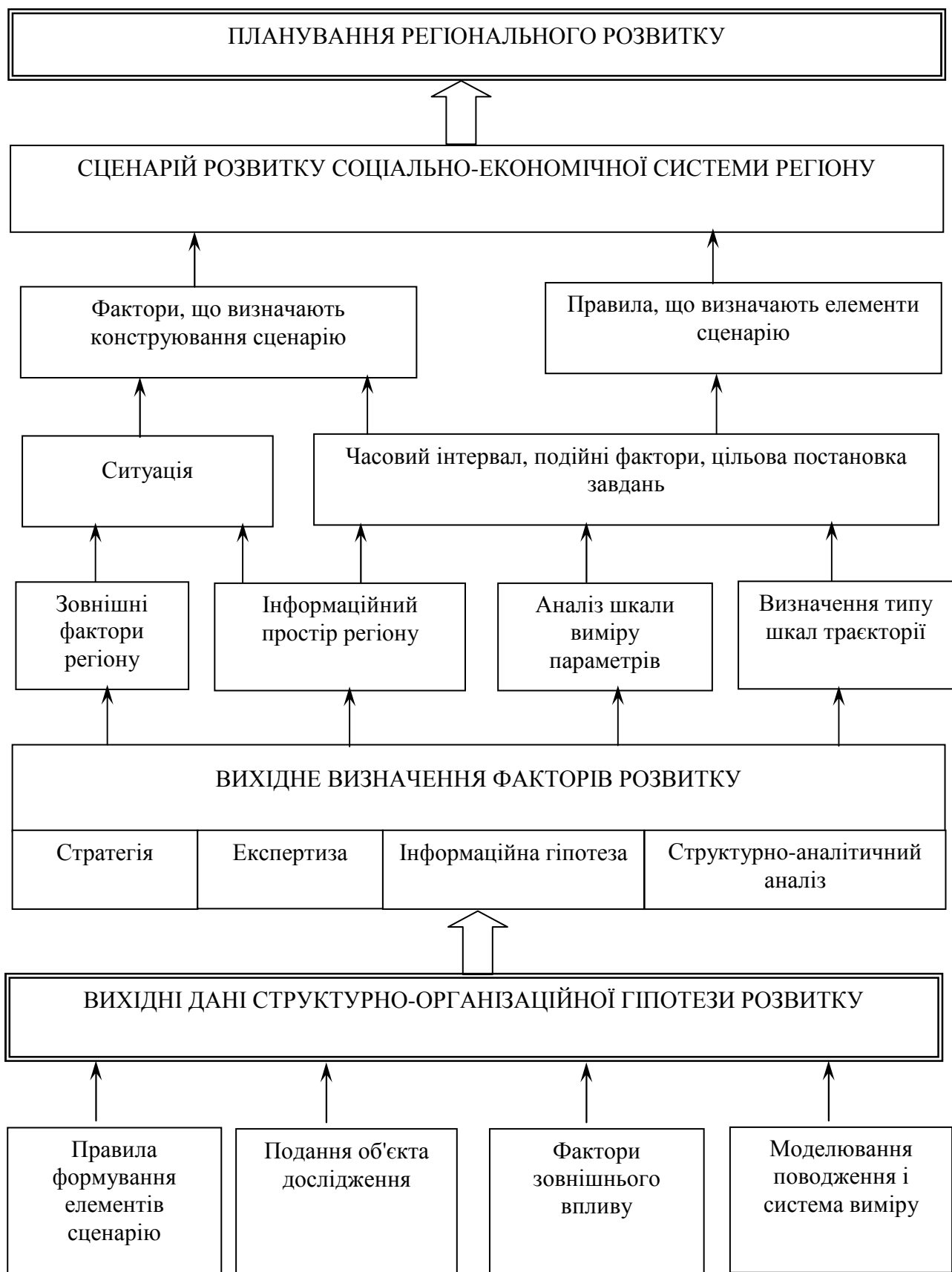


Рис. 4.2 - Схема формування сценаріїв

Існує багато типологій регіонів. Різні дослідники, вирішуючи певні завдання, пропонують свої варіанти типів регіонів [6, 12, 59, 60, 73, 75, 89, 99, 124].

Для одержання класифікаційного рішення одним з найбільш коректних підходів вважається використання метричних моделей узгодження різних параметричних оцінок. Для даного підходу характерно, що кожна параметрична оцінка рівною мірою враховується в загальному об'єднанні. Проте можуть виникнути проблеми, пов'язані з розходженням у шкалах виміру тих або інших параметрів. Одним з виходів з даної ситуації є використання функції вибору й знаходження медіани як функції загальної класифікації, використовуючи аналог метрики Хеммінга (підрозділ 3.6). Це дозволяє уникнути труднощів, пов'язаних з розходженням в одиницях виміру параметрів регіону й на початковому етапі дослідження задавати будь-яку кількість класів або змінювати її в процесі аналізу, не ускладнюючи при цьому процедуру розрахунку.

Введемо наступні положення, які будуть визначати процес аналізу.

Для класифікації регіонів України й районів Харківської області пропонується використати розбивку на три класи (наприклад в [75, с. 89] дається формування п'яти класів).

Результат застосування викладеної методики (підрозділ 3.6) являє собою три класи регіонів за основними параметрами, що визначає відтворювальний процес у регіоні (див. рис. 2.5). Позначення класів наступне:

- високий (В);
- середній (С);
- низький (Н).

Функції вибору, міра згоди й розрахункова формула визначаються виразами (3.14), (3.17), (3.19).

Як аналізовані показники розглядався наступний перелік, що відбиває економічні, інвестиційні, структурні, демографічні, соціальні, екологічні й інноваційні аспекти життєдіяльності регіонів України:

- індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту з розрахунку на одну людину [210, с. 47];
- інвестиції в основний капітал по регіонах України [211, с. 580; 40, с. 583];
- індекс обсягу продукції промисловості по регіонах [210, с. 64];
- індекс продукції сільського господарства по регіонах [210, с. 82];
- рівень зареєстрованих безробітних по регіонах України [211, с. 586];
- обсяг роздрібного товарообігу по регіонах України [211, с. 575];
- середньомісячна номінальна заробітна плата найнятих працівників по регіонах України [211, с. 588];
- викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення по регіонах і окремих населених пунктах [210, с. 228-231];
- обсяг науково-технічних робіт, виконаних силами організацій (підприємствами), по регіонах [210, с. 166].

Основне завдання діагностики соціально-економічного розвитку регіону - виявлення диспропорцій, невикористовуваних можливостей і точок росту для наступного обґрунтування варіантів планування стратегії соціально-економічного розвитку регіону. Вирішення цього завдання націлено на виявлення можливостей посилення комплексності в господарському розвитку регіону. Інший аспект вирішення цього завдання лежить у площині оцінки умов успішного регіонального функціонування в умовах ринкової економіки, виходячи з раціонального використання матеріальних, трудових, фінансових та інноваційних ресурсів. Аналіз вихідної соціально-економічної бази торкається всіх сторін господарського розвитку регіону за попередній період. При цьому в плануванні сценарного розвитку регіону слід враховувати як економічні, соціальні завдання, що стоять перед Україною як єдиним економічним простором, так і специфічні особливості регіональних систем. Діагностика територіальних умов і ресурсів установлює ефективний напрямок сценарної "персоніфікації" регіонів у територіальному поділі праці, удосконаленні виробничих зв'язків, соціальної інфраструктури, науково-технічного

потенціалу, а також визначаються обмеження з використання конкретних видів ресурсів.

З огляду на поставлене раніше завдання класифікації областей України як окремих регіонів розвитку, виділимо три типи показників, що формують простір життєдіяльності регіону (основна мета розвитку регіону Харківської області визначена в підрозділі 4.1).

Динаміка економічного росту (ДЕР) регіону і його структура відображені в трьох показниках:

- індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту, розраховуючи на одну людину, в порівнянних цінах (процентне співвідношення до попереднього року) (ІВРП);
- індекси обсягу продукції промисловості по регіонах (процентне співвідношення до попереднього року) (ІП);
- індекси продукції сільського господарства по регіонах (процентне співвідношення до попереднього року) (ІСХ).

Діагностика використання трудових ресурсів (ДТР) відбита в наступному показнику:

- рівень зареєстрованого безробіття (РЗБ) по регіонах України (передбачається відношення у відсотках кількості безробітних віком 15-70 років до економічно активного населення (робочої сили) відповідно до методології МОП).

Діагностика досягнутого рівня і якості життя населення регіону формується у вигляді наступного переліку показників (ДЯЖ):

- інвестиції в основний капітал по регіонах (ІОК);
- середньомісячна номінальна заробітна плата найнятих працівників по регіонах (СМЗ);
- роздрібний товарообіг по регіонах (РТ);
- викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення по регіонах (ВШР);
- обсяг науково-технічних робіт, виконаних у регіонах (ОНТР).

Якщо щодо показників ДЕР і ДТР можна говорити про темпи розвитку сценарію в абсолютних і порівнянних показниках, то щодо якості життя населення (ДЯЖ) необхідно ввести порівнянний показник, за винятком показника СМЗ, що відбиває динаміку змін в розрахунку на складову населення регіону.

Кількість найнятих працівників включає працівників, які на місці роботи уклали письмовий трудовий договір (контракт, договір цивільного характеру) на постійну або погодинну оплату. До цієї категорії відносяться працівники підприємств усіх розмірів, форм власності, фінансового статусу й цивільні організації державної і недержавної форм власності, а також кадрові військові і закордонні громадяни. Найнятий працівник ураховується тільки один раз (зважаючи на місце основної роботи), незалежно від строку трудового договору й тривалості робочого часу. Цей параметр дозволяє [211, с. 587] ввести показник для порівняння ДЯЖ різних регіонів шляхом використання співвідношення, застосовуючи показник середньорічної кількості найнятих і використовуючи співвідношення

$$РДЯЖ = \frac{\text{Показатели ДЯЖ}}{\text{Среднегодовая КНП}}, \quad (4.1)$$

де РДЯЖ - розрахунок діагностики якості життя;

КНП - кількість найнятих працівників.

Включення середньорічного рівня кількості найнятих працівників у розрахункову формулу (4.1) обумовлене змістом наведеного вище визначення, тобто фактично це найбільш активне й працездатне населення регіону. Всі інші показники відбивають лише "частковість" активного населення регіону в плані створення додаткового продукту відтворювального процесу стійкого розвитку - економічно активне населення (за визначенням МОП), зайняте населення, рівень економічної активності населення. Дані розрахунків (4.1) наведені в Додатку 1 (табл. П.1.1-П.1.5). Середньорічне КНП позначено як С-Р.

Загальна структура показників діагностики якості життя населення регіонів представлена на рис. 4.3.

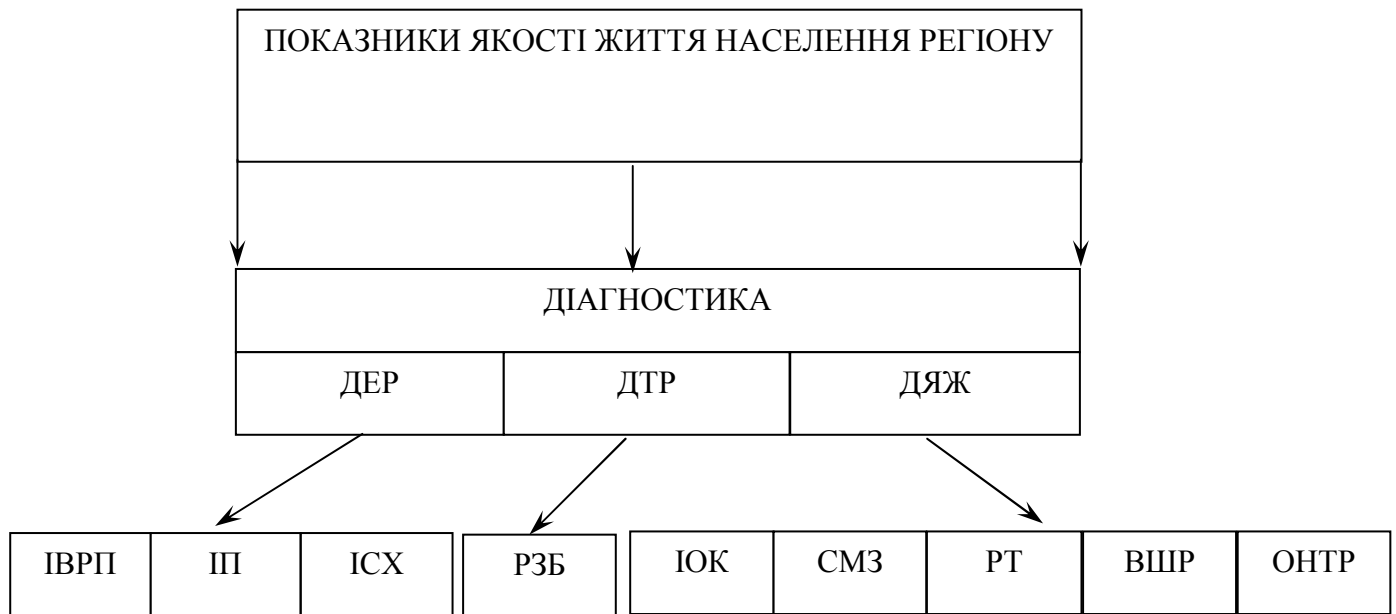


Рис. 4.3 – Діагностика якості життя населення регіону

Введемо позначення: $j = 1 \div 26$ номер регіону України відповідно до порядку, представленому в [210, с. 21, табл. 1.5 – Кількість адміністративно-територіальних одиниць за регіонами], при цьому виключається м. Севастополь, що не представляє в даному дослідженні інтересу як регіональне утворення, тобто розглядаються Автономна Республіка Крим, 24 області України й м. Київ. i – номер параметра оцінки діяльності регіону ($i = 1 \div 9$). P_{max}^i – максимальне значення i -го параметра щодо всіх регіонів (тут не включені показники параметрів м. Києва). P_{min}^i – мінімальне значення i -го параметра щодо всіх регіонів (тут не включені показники параметрів м. Києва).

Попередньою умовою є те, що значення показників оцінки параметрів м. Києва не включаються в безліч P_{max}^i, P_{min}^i ($i = 1 \div 9$), з огляду на "виняткове" значення столиці України. Хоча в загальній класифікації м. Київ як регіональне утворення бере участь.

Множина класів, що визначають положення регіону в розвитку якості життя населення, визначена як множин g , $|g| = 3$. Однак значення $|g|$ може визначатися інтервалом 1-25. Визначимо g_t як номер класу і відповідно до

раніше введеного позначення $g_1 = 1$ – високий рівень (В), $g_2 = 2$ – середній рівень (С), $g_3 = 3$ – низький рівень (Н). Отже

$$P(j)_k^i = \{P_{max}^i, P_1^i, P_2^i, P_{min}^i\},$$

де інтервал параметрів для включення в клас g_i становить:

$$P_{max}^i \div P_1^i - В;$$

$$P_{max}^i \div P_2^i - С;$$

$$P_{max}^i \div P_3^i - Н,$$

при цьому $k = 1 \div 3$ и $P(j)_0^i = P_{max}^i$.

Тоді, використовуючи дані [40, 210, 211] і Додатку 1, можна скласти таблицю, що визначає максимальне й мінімальне значення показників параметрів динаміки росту економіки, рівня безробітності і якості життя населення регіонів (табл. 4.2).

У результаті застосування викладених підходів отримана розбивка на три класи регіонів за рівнем використання складових ДЕР, ДТР, ДЯЖ (рис. 4.3) елементів якості життєвого рівня населення. Виходячи з цього, здійснена класифікація регіонів України за рівнем значення параметрів, що відповідають визначенню діагностики показників якості життя населення. Період динаміки розвитку 2002-2004 рр.

Таблиця 4.2 – Виділення регіонів відносно *max* і *min* значення показників параметрів (АР Крим і області)

Рік	Рівень значення	Найменування регіонів, обраних за значенням параметрів								
		ІВРП	ІОК	ІП	ІС	РЗБ	СМЗ	РТ	ВШР	ОНТР
2002	<i>max</i>	Полтавська	Одеська	Полтавська	Львівська	Тернопільська	Донецька	Закарпатська	Донецька	Харківська
	<i>min</i>	Херсонська	Тернопільська	АР Крим	Херсонська	Одеська	Тернопільська	Луганська	Волинська, Херсонська, Чернівецька	Хмельницька
2003	<i>max</i>	Закарпатська	Київська	Закарпатська	Закарпатська	Тернопільська	Донецька	Закарпатська	Донецька	Харківська
	<i>min</i>	Волинська	Житомирська	Полтавська	Миколаївська	Одеська	Тернопільська	Луганська	Волинська	Хмельницька
2004	<i>max</i>	Кіровоградська	Одеська	Кіровоградська	Миколаївська	Тернопільська	Донецька	Закарпатська	Донецька	Харківська
	<i>min</i>	Львівська	Житомирська	Одеська	Закарпатська	Одеська	Тернопільська	Луганська	Чернівецька	Хмельницька

Нижче наведені дані, що відтворюють результати кластерного аналізу введених груп показників і ступеня погодженості показників $M(W_r)$ (формула 3.19) включення регіонів у той або інший клас (табл. 4.3-4.5). Однак результати класифікації з урахуванням значення $M(W_r)$ допускають введення додаткового класу ("проміжного"), коли значення окремих показників регіону формують різноспрямованість тенденцій розвитку запропонованої діагностики. Позначимо рівень розвитку оцінки регіонів, обумовлених "проміжним значенням" сполучення показників параметрів, як середній-низький (С-Н).

Таблиця 4.3 – Класифікація регіонів України і м. Києва за показниками ДЕР

Рік	Рівень динаміки економічного росту регіону			
	Високий	Середній	Середній-низький	Низький
	Регіон	Регіон	Регіон	Регіон
2002	Полтавський	Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано- Франківський, Львівський, Одеський, Тернопільський, Чернівецький	Київський, Луганський, Рівенський	АР Крим, Вінницький, Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Кіровоградський, Миколаївський, Сумський, Харківський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернігівський, м. Київ
$M(W_r)$	1	1/3	1/4	23/63
2003	Закарпатський, Івано- Франківський, Тернопільський	АР Крим, Волинський, Дніпропетровський, Житомирський, Запорізький, Київський, Рівенський, Харківський, Хмельницький, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський, м. Київ	Луганський, Львівський	Вінницький, Донецький, Кіровоградський, Миколаївський, Одеський, Полтавський, Сумський, Херсонський
$M(W_r)$	11/27	29/117	1/9	2/9

Продовження табл. 4.3

Рік	Рівень динаміки економічного росту регіону			
	Високий	Середній	Середній-низький	Низький
	Регіон	Регіон	Регіон	Регіон
2004	Волинський, Запорізький, Кіровоградський, Миколаївський, м. Київ	Вінницький, Дніпропетровський, Донецький, Житомирський, Полтавський, Ровенський, Харківський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернігівський	Закарпатський, Одеський	АР Крим, Івано- Франківський, Київський, Луганський, Львівський, Сумський, Тернопільський, Чернівецький
M(W _r)	1/9	43/99	1	5/9

Таблиця 4.4 – Діагностика використання трудових ресурсів по регіонах України і м. Києву (ДТР)

Рік	Рівень зареєстрованих безробітних по регіону		
	Високий	Середній	Низький
	Регіон	Регіон	Регіон
2002	Закарпатський, Ровенський, Тернопільський, Херсонський, Чернівецький	АР Крим, Вінницький, Волинський, Дніпропетровський, Житомирський, Івано- Франківський, Київський, Кіровоградський, Львівський, Полтавський, Сумський, Черкаський, Чернігівський	Донецький, Запорізький, Луганський, Миколаївський, Одеський, Харківський, Хмельницький, м. Київ
2003	Кіровоградський, Ровенський, Тернопільський, Херсонський, Черкаський, Чернівецький	Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано- Франківський, Львівський, Миколаївський, Полтавський, Сумський, Чернігівський	АР Крим, Вінницький, Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Київський, Луганський, Одеський, Харківський, Хмельницький, м. Київ
2004	Ровенський, Тернопільський, Черкаський, Чернівецький	Вінницький, Волинський, Житомирський, Івано- Франківський, Кіровоградський, Львівський, Полтавський, Сумський, Херсонський, Хмельницький, Чернігівський	АР Крим, Дніпропетровський, Донецький, Закарпатський, Запорізький, Київський, Луганський, Миколаївський, Одеський, Харківський, м. Київ

Таблиця 4.5 – Класифікація регіонів України і м. Києва по показниках ДЯЖ

Рік	Діагностика досягнутого рівня якості життя населення регіону			
	Високий	Середній	Середній-низький	Низький
	Регіон	Регіон	Регіон	Регіон
2002	М. Київ	АР Крим, Запорізький, Івано- Франківський, Київський, Львівський, Миколаївський, Одеський, Ровенський, Харківський	Волинський, Дніпропетровський, Закарпатський, Полтавський	Вінницький, Донецький, Житомирський, Кіровоградський, Луганський, Сумський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський
M(W _r)	1	17/225	11/100	19/75
2003	Київський, Миколаївський, м. Київ	АР Крим, Закарпатський, Запорізький, Івано- Франківський, Львівський, Одеський, Харківський	Дніпропетровський, Донецький, Полтавський, Ровенський	Вінницький, Волинський, Житомирський, Кіровоградський, Луганський, Сумський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський
M(W _r)	9/25	3/35	3/25	7/25
2004	М. Київ	АР Крим, Дніпропетровський, Закарпатський, Запорізький, Київський, Львівський, Миколаївський, Одеський, Харківський	Донецький, Івано- Франківський, Полтавський, Ровенський	Вінницький, Волинський, Житомирський, Кіровоградський, Луганський, Сумський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський
M(W _r)	1	11/75	1/5	13/75

Аналіз результатів розрахунків, наведених у табл. 4.2-4.5, дозволяє зробити такі висновки. Параметри розвитку якості життя населення регіонів України в рамках досліджених показників ДЕР, ДТР, ДЯЖ свідчать про

нестабільність динаміки формування ситуації стійкості соціально-економічних оцінок. Це потребувало введення додаткового класу в типологізації регіонів України й м. Києва (табл. 4.3, 4.5) - рівень розвитку середній-низький. Невизначеність віднесення різних регіонів у досліджуваний період за показниками ДЕР, ДЯЖ викликає необхідність використати оцінку показника $M(Wr)$ як "перевірку якості" кластеризації. Наведемо кілька прикладів роботи алгоритму кластеризації за формулою (3.19).

Згідно з даними табл. 4.3 за 2003 р. показник $M(Wr) \approx 0,248$ визначає якість кластеризації для класу "середній". За даними тієї ж таблиці для 2003 р. у класі "середній-низький" показник $M(Wr) \approx 0,111$. При об'єднанні регіонів класу "середній" з регіонами класу "середній-низький" у складі класу "середній" (значення card (r) зростає з 13 до 15) оцінка значення коефіцієнта становить $M(Wr) \approx 0,230$, що свідчить про погіршення якості кластера "середній". Віднесення регіонів із кластера "середній-низький" у кластер "низький" приводить до аналогічної ситуації. Це пояснюється тим, що показники ДЕР Луганського й Львівського регіонів відносяться до різних класів ІВРП - "середній", ІП - "високий", ІСХ - "низький".

При аналізі даних табл. 4.5 за 2004 р. показник $M(Wr)$ класу "середній" становить 0,147, класу "середній-низький" - 0,200, "низький" - 0,173. Якщо регіони класу "середній-низький" (Донецький, Івано-Франківський, Полтавський, Ровенський) віднести до класу "середній", то значення коефіцієнта складе $M(Wr) \approx 0,163$, а при об'єднанні з класом "низький" $M(Wr) = 0,140$. Це можна пояснити неоднорідністю показників, що входять до класу "середній-низький" (табл. 4.6). Отже, виділення кластера "середній-низький" є обґрунтованим у рамках досліджуваної ситуації.

Для дослідження можливого сценарію розвитку Харківського регіону й формування напрямку розвитку ситуації необхідно зробити аналіз показників ДЕР, ДТР, ДЯЖ з погляду поточного стану. Динаміка розвитку ситуації в Харківському регіоні щодо інших регіонів України наведена в табл. 4.7 з даних якої можна зробити наступний висновок.

Таблиця 4.6 - Показники рівня значень оцінки ДЯЖ регіонів в 2004 р.

Регіони	Приналежність показників до виділених класів				
	ІОК	СМЗ	РТ	ВШР	ОНТР
Донецький	С	В	Н	Н	Н
Івано-Франківський	С	С	Н	С	Н
Полтавський	С	С	Н	В	Н
Ровенський	В	С	Н	В	Н

Темпи росту індексу фізичного обміну валового регіонального продукту в період 2002-2003 рр. досить високі, але в 2004 р. знизилися. Щодо інших регіонів України Харківський регіон в 2004 р. займав 11-те місце.

За показником індексу обсягу продукції промисловості в 2002-2003рр. Харківський регіон належить до групи регіонів Н. Однак в 2004р. становище поліпшилося й серед всіх регіонів він займав 7-8-е місце з урахуванням аналогічних показників Київської області.

Приріст індексу продукції сільського господарства в період 2002-2004 рр. відбиває стабільну динаміку середнього рівня щодо інших регіонів України. Місце Харківської області за даним показником в 2004р. становило - 10.

За показником рівня зареєстрованих безробітних ситуація в Харківському регіоні сприятлива й стабільна протягом досліджуваного періоду. У 2004р. даний регіон займав 5-6-е місце (у Дніпропетровському регіоні - аналогічний показник) щодо оцінки рівня зареєстрованих безробітних по регіонах України (в %).

Таблиця 4.7 - Діагностика розвитку якості життя населення Харківського регіону щодо інших регіонів України

Рік	Класифікація	Значення показників і їхня класифікація								
		ІВРП (%)	ІП (%)	ІСХ (%)	РЗБ (%)	ІОК (грн.)	СМЗ (грн.)	РТ (грн.)	ВШР (тис. т.)	ОНТР (грн.)
2002	Значення показника	106,8	105	98,9	3,2	3277	370	3863	0,20	532,4
	Клас регіону	Н	Н	С	В	С	С	С	В	В
2003	Значення показника	114,6	111	83,2	3,0	4862	455	5029	0,20	697,5
	Клас регіону	В	Н	С	В	С	С	С	В	В
2004	Значення показника	112,9	116	118,6	3,0	7242	569	6920	0,21	918,2
	Клас регіону	С	С	С	В	С	С	С	В	В

Показник інвестицій в основний капітал з урахуванням розрахунку за формулою (4.1) відбиває середній рівень розвитку Харківського регіону в період 2002-2004рр., але динаміка стабільна. Місце, яке займав регіон серед всіх регіонів України в 2004р., було - 5.

Середньомісячна заробітна плата в період 2002-2004рр. у Харківському регіоні належить до середнього рівня щодо інших регіонів України. У 2004р. за даним показником Харківський регіон займав 8 місце.

Показник роздрібного товарообігу з урахуванням розрахунку за формулою (4.1) визначає стабільну динаміку середнього рівня в 2002-2004рр. В 2004р. за даним показником Харківський регіон займав досить високе місце - 4.

За показником викидів шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення Харківський регіон відноситься до найбільш благополучних регіонів протягом 2002-2004рр. Щодо рівня ШР у 2004р. Харківська область займала (з огляду на розрахунки за формулою 4.1) 20-е місце. Слід врахувати, що в клас В (найбільш сприятливе положення за рівнем показника викидів шкідливих речовин в атмосферу щодо кількості найнятих працівників) включені 20 регіонів.

Обсяг науково-технічних робіт, виконаних у Харківському регіоні, щодо кількості найнятих працівників відображує стабільну й позитивну динаміку протягом досліджуваного періоду. У 2004р. Харківський регіон займав 1 місце серед інших регіонів України.

Дані аналізу за 2004р. можна представити у вигляді наступної таблиці.

Таблиця 4.8. - Ранг Харківської області щодо показників розвитку областей України й АР Крим (крім показників м. Києва) в 2004 р.

Показники діагностики й номер рангу	Позначення показників								
	ІВРП	ІП	ІСХ	РЗБ	ІОК	СМЗ	РТ	ВШР	ОНТР
ДЭР	11	7-8	10						
ДТР				5-6					
ДКЖ					5	8	4	20	1

Визначаючи внутрішні системні елементи регіону Харківської області, необхідно розглянути типологію районів досліджуваного об'єкта. Вибір перспективних заходів, пов'язаних із плануванням соціально-економічного розвитку області, визначається виявленням рівня всередині регіональної неоднорідності динаміки показників районів. Структурно-аналітичний аналіз (рис. 4.2) при вихідному визначенні факторів розвитку припускає формування параметрів, які оцінюють динаміку економічного росту району, динаміку використання трудових ресурсів і "районування" якості життя населення регіону. Діагностуючи тип розвитку Харківської області, було виділено дев'ять параметрів (показників) оцінки середнього рівня значень за даними по регіонах України (ІВРП, ІП, ІСХ, РЗБ, РОК, СМЗ, РТ, ВШР, ОНТР).

Вибір показників соціально-економічного розвитку районів регіону не відтворює в повному обсязі всього комплексу оцінок показників, формуючих життєдіяльність регіонів. Структура параметрів районів Харківської області є прикладом типологізації щодо використання методології підрозділу 3.6 щодо реалізації блоку "Визначення ситуації і аналізу показників попереднього періоду з погляду поточного стану" (рис. 4.1).

Розглянемо наступні вихідні показники розвитку ситуації в районах Харківської області:

- індекс обсягу продукції промисловості районів області [211, с. 54];
- рівень зареєстрованих безробітних у районах області [211, с. 385];
- інвестиції в основний капітал на одну людину в районах області [211, с. 153-154];
- середньомісячна номінальна заробітна плата найнятих працівників по районах області [211, с. 414].

З огляду на дані, наведені в [211, с. 54], треба зробити перерахунок за період 2003-2005рр., припускаючи розрахунок темпів росту індексу обсягу продукції промисловості щодо базового періоду 2002 року. Основні оцінки обраних показників наведені в Додатку 2 (табл. П.2.1 - П.2.4).

Відповідно до методики, запропонованої в даному підрозділі, можна скласти таблицю визначення районів Харківської області за екстремальним значенням показників щодо виділених параметрів (табл. 4.9). Використовуючи дані табл. П.2.1 - П.2.4 (Додаток 2) зробимо розбивку районів Харківської області на три класи В,С,Н за показниками (період дослідження 2003-2005рр.):

- темпів зміни індексу обсягу продукції промисловості районів області (ТЗП), визначаючи як базовий період 2002 рік;
- рівня зареєстрованих безробітних у районах області (РЗБ);
- інвестицій в основний капітал на одну людину в районах області (ІОК);
- середньомісячної номінальної заробітної плати найнятих працівників по районах області (СНЗ).

Дані табл. 4.10 свідчать про підвищення рівня диференціації за темпами зміни індексу обсягу промислової продукції районів Харківської області відносно 2002року. Якщо рівень динаміки росту в 2003р. включає в клас В 5 районів Харківської області, в 2004р. - 2 райони, то в 2005р. - 1 район (Красноградский). Відповідно в 2003р. клас С - 9 районів; 2004р. - 12 районів; 2005р. - 9 районів. Клас Н включає: 2003р. - 6 районів; 2004р. - 7 районів; 2005р. - 11 районів. На рис 4.4 показана динаміка показників розвитку районів Харківської області щодо кількості районів, включених у різний тип класів. При цьому з аналізу виключені 6 районів Харківської області через відсутність даних [211, с. 54] по Коломацький, Первомайський, Печенізький, Харківський райони і через відсутність змін - Борівський й Куп'янський район.

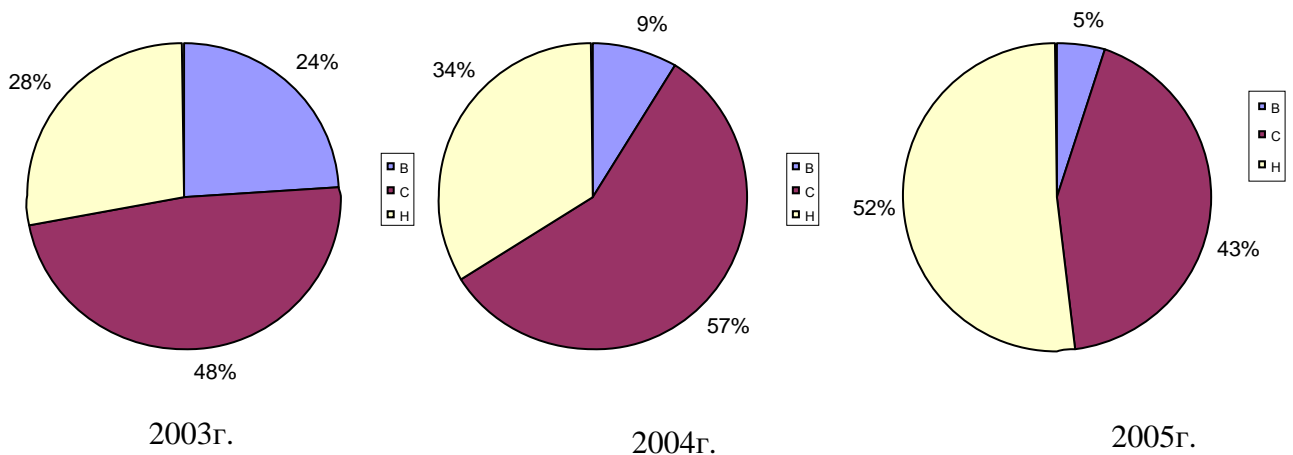
Таблиця 4.9. - Виділення районів Харківської області щодо показників параметрів (2003-2005рр.)

Рік	Рівень значення	Найменування районів Харківської області, обраних за значеннями параметрів			
		ТЗП*	РЗБ	ІОК	СНЗ
2003	max	Ізюмський	Коломацький	Красноградський	Красноградський
	min	Золочівський	Харківський	Шевченківський	Близнюківський
2004	max	Красноградський	Борівський	Балаклійський	Красноградський
	min	Золочівський	Харківський	Первомайський	Близнюківський
2005	max	Красноградський	Шевченківський	Чугуївський	Красноградський
	min	Золочівський	Харківський	Барвінківський	Близнюківський

* Крім районів Харківської області - Борівського, Коломацького, Куп'янського, Первомайського, Печенізького, Харківського.

Таблиця 4.10. - Класифікація районів Харківської області за показником ТИП

Рік	Рівень динаміки росту районів		
	Високий	Середній	Низький
	Район	Район	Район
2003	Великобурлуцький, Вовчанський, Зачепилівський, Ізюмський, Шевченківський	Балаклійський, Богодухівський, Дергачівський, Зміївський, Кегичівський, Красноградський, Лозівський, Нововодолазький, Сахновщинський, Чугуївський	Барвінківський, Близнюківський, Валківський, Дворічанський, Золочівський, Краснокутський
2004	Зачепилівський, Красноградський	Балаклійський, Богодухівський, Великобурлуцький, Вовчанський, Дворічанський, Дергачівський, Ізюмський, Кегичівський, Нововодолазький, Сахновщинський, Чугуївський, Шевченківський	Барвінківський, Близнюківський, Валківський, Зміївський, Золочівський, Краснокутський, Лозівський
2005	Красноградський	Балаклійський, Богодухівський, Великобурлуцький, Дворічанський, Дергачівський, Зачепилівський, Ізюмський, Нововодолазький, Шевченківський	Барвінківський, Близнюківський, Валківський, Вовчанський, Зміївський, Золочівський, Кегичівський, Краснокутський, Лозівський, Сахновщинський, Чугуївський



Значення показників
(%)

B – 163,5 - 127,1

C – 127,1 - 90,7

H – 90,7 - 54,2

Значення показників
(%)

B – 240,5 – 172,3

C – 172,3 – 104,1

H – 104,1 – 35,8

Значення показників
(%)

B – 303,3 – 214,3

C – 214,3 – 125,3

H – 125,3 – 36,4

Рис. 4.4. - Зміни складу класів В, С, Н районної типологізації Харківської області

Використовуючи формулу (3.19), визначимо розподіл районів Харківської області за класами "високий-середній" (В-С), Н і зробимо розрахунок міри згоди М (Wr) усередині класів, припускаючи, що показники РЗБ, ІОК, СНЗ мають однаковий ступінь значущості для оцінки якості життя населення регіону. Класифікація по двох групах В-С, Н визначається високим ступенем неоднорідності оцінок районів за трьома розглянутими показниками.

Дані, наведені в Додатку (табл. П.3.1 - П.3.3), визначають перший етап класифікації районів Харківської області за період 2003-2005рр. За всіма показниками РЗБ, ІОК, СНЗ спостерігається досить високий інтервал min і max значення оцінок параметрів. При більш глибокому дослідженні динаміки розвитку якості життя населення районів, безумовно, потрібне збільшення кількості класів типологізації й кількості параметрів, що відбивають ДЯЖ.

У Додатку 4 (табл. П.4) сформовані вихідні дані для другого етапу класифікації районів Харківської області. Третім етапом є безпосереднє визначення змісту класів і оцінка ступеня якості погодженості всередині класів (табл.4.11).

Таблиця 4.11. - Класифікація районів Харківської області за показниками рівня якості життя населення регіону без міст Харків, Ізюм, Куп'янськ, Лозова, Люботин, Первомайськ, Чугуїв.

Рік	Діагностика досягнутого рівня районів	
	В-С	Н
2003	Балаклійський, Валківський, Великобурлуцький, Зміївський, Красноградський,	Барвінківський, Близнюківський, Богодухівський, Борівський, Вовчанський, Дворічанський, Дергачівський, Зачепилівський, Золочівський, Ізюмський, Кегічівський, Коломацький, Краснокутський, Куп'янський, Лозівський, Нововодолазький, Первомайський, Печенізький, Сахновщинський, Харківський, Чугуївський, Шевченківський
T(W _г)	7/15	31/99
2004	Балаклійський, Валківський, Дергачівський, Зміївський, Кегічівський, Красноградський, Краснокутський, Чугуївський	Барвінківський, Близнюківський, Богодухівський, Борівський, Великобурлуцький, Вовчанський, Дворічанський, Зачепилівський, Золочівський, Ізюмський, Коломацький, Куп'янський, Лозівський, Нововодолазький, Первомайський, Печенізький, Сахновщинський, Харківський, Шевченківський,
T(W _г)	3/8	43/171
2005	Балаклійський, Дергачівський, Зміївський, Красноградський, Харківський, Чугуївський	Барвінківський, Близнюківський, Богодухівський, Борівський, Валківський, Великобурлуцький, Вовчанський, Дворічанський, Зачепилівський, Золочівський, Ізюмський, Кегічівський, Коломацький, Краснокутський, Куп'янський, Лозівський, Нововодолазький, Первомайський, Печенізький, Сахновщинський, Шевченківський
T(W _г)	5/9	23/63

Співвіднесення даних табл. 4.10 - 4.11 свідчить про розходження рівня динаміки росту регіонів Харківської області за показником індексу обсягу продукції промисловості районів області й окремих показників рівня якості життя населення районів регіону. Отже виникає необхідність оцінки

спрямованості сценарію розвитку співвідношень між промисловим сектором, сільськогосподарським сектором і перспективами впровадження інновацій, динаміки інвестицій в конкретні галузі регіональної економіки, інформаційному забезпеченні, можливостях природних і трудових ресурсів конкретного регіону.

Диспропорція в рівні розвитку регіонів України з огляду на аналіз конкретних показників і високий ступінь розходження рівня динаміки розвитку районів (наприкладі Харківської області)свідчить про необхідність визначення системи стійкого розвитку як для єдиного соціально-економічного комплексу всієї країни, так і для окремих районів регіонів України. Виникає необхідність формування сценарного підходу до визначення ситуації розвитку, аналізу прогнозу трендів розвитку ДЯЖ регіонів України.

4.3. Ситуаційний підхід при аналізі розвитку регіону

Ситуація в українській економіці досить складна, але критичною назвати її не можна з огляду на показники темпів розвитку 1997-1998рр. Прагнення розвивати економіку України необґрунтованими засобами, час від часу проводячи експерименти з прогнозування і на їхній основі намічаючи плани показників соціально-економічної динаміки, приводить до підтримки "класичної" системи планування в умовах адміністративного керування. Зміна темпів росту світової економіки й основних торговельних партнерів регіонів країни, посилення конкуренції, коливання цін на нафту та інші енергоносії, а також формування нових цін на сировину й готову продукцію приводить до того, що на шляху розвитку виникає "набір ситуацій", який треба переборювати або використати.

Відповідно до визначення доповіді "Наше загальне майбутні"Комісії ООН, на Всесвітньому саміті в Йоханнесбурзі в 2002р., стійкий розвиток припускає такий розвиток суспільства, який дозволяє на довгостроковій основі забезпечити стабільний економічний ріст, що не приводить до деградаційним

змін природного середовища, перехід до стійкого розвитку розрахований на задоволення потреб як сучасного, так і майбутніх поколінь. У світовій практиці занадто високий незбалансований економічний ріст часто приводить до зайвих інвестицій і споживання, викликаючи "перегрів" економіки й, як наслідок, зародження кризової ситуації. Необхідно адекватно оцінювати способи усунення можливості розвитку подібного сценарію в Україні. Певна недовіра до офіційної статистики всі частіше викликає сумнів в об'єктивності прогнозів, заснованих на офіційних даних. Тому роль якісної (нехай навіть і на основі офіційних даних) оцінки стану економіки, динаміки й ризиків її розвитку зростає в міру формування короткострокових і довгострокових планів соціально-економічного розвитку.

З погляду системного підходу регіональні утворення України у своєму розвитку безпосередньо впливають на стійкість розвитку всієї країни. Тому проблема формування плану стійкого розвитку регіону прямо пов'язана із проблематикою планування сценаріїв, підтримуючих соціально-економічну стабільність і конструктивний шлях розвитку України. Для адекватного сприйняття процесу економічного розвитку необхідно розглядати економіку регіону в цілому, з огляду на різноманіття її взаємозв'язків і взаємозалежностей, тобто проаналізувати процес відтворення на рівні регіонального утворення.

Регіональне утворення можна розглядати в різних аспектах. Основні методологічні аспекти полягають у тому, що соціально-економічний розвиток регіональних систем здійснюється відповідно до законів розширеного відтворення, оптимальної організації взаємодії системних суб'єктів, інтеграції одиничних відтворювальних процесів на рівні господарських одиниць, формуючих умови для комплексного розвитку економіки регіону.

Виробництво (П) створює конкретний натуральний продукт: засоби виробництва й предмети споживання.

Розподіл зробленого продукту (Р) здійснюється відповідно до існуючих в даній країні відносин власності й економічної системи. Обмін (ПРО) являє

собою спосіб реалізації результатів праці в одній формі за необхідний суб'єкту господарювання продукт в іншій формі, тобто необхідно здійснити процес купівлі-продажу. Споживання (Птр) є кінцевою метою виробництва й стимулом для організації подальшого виробництва. При цьому передбачається, що для розширеного відтворювального процесу частина засобів споживання треба направляти у виробництво. Взаємне узгодження процесів виробництва, розподілу, обміну й споживання здійснюється системою керування економікою [212].

Визначальні пропорції зв'язків регіонального відтворювального процесу при плануванні соціально-економічного розвитку регіону відображені в підрозділі 2.2. Дані з динаміки показників Харківського регіону, що дозволяють оцінити тенденції відтворювального процесу, представлені в табл. 2.5 - 2.14 і на рис. 2.6 - 2.18.

Визначаючи основну мету розвитку регіону, сформульовану в підрозділі 4.1, необхідно виділити групу показників, що відобразять характер відтворювального процесу в Харківському регіоні. З огляду на дані наведені в [40, 210, 211] можна сформулювати наступний зразковий набір показників (табл. 4.12.)

Таблиця 4.12. - Показники соціально-економічного розвитку в Харківському регіоні

Стадії відтворювального процесу	Показники
Виробництво	Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (ІВРП) Індекси обсягу продукції промисловості за регіону (ІП) Індекси продукції сільського господарства за регіону (ІСГ)
Розподіл	Інвестиції в основний капітал (ІОК) Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників (СМЗ) Обсяг науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (ОНТР)

Обмін	Роздрібний товарооборот (РТ) Оптовий товарооборот (ОТ) Зовнішня торгівля товарами за регіонами України (ЗТ), співвідношення експорту та імпорту
Споживання	Обсяг послуг, реалізованих населенню (ОП) Введення в експлуатацію житлових будинків (ВЕЖБ) Поточна кредиторська заборгованість (ПКЗ)

Вибір стратегії побудови сценарію розвитку Харківського регіону вимагає дослідження регіональних пропорцій процесу реалізації відтворення соціально-економічних явищ. Попереднім етапом є виділення основних трендів зміни параметрів, включаючи наступні оцінки (джерелами статистичних даних є [40, 210, 211]):

- максимальне значення параметра серед регіонів України;
- значення параметра за загальним показником України;
- значення показника по Харківському регіоні.

Основним періодом дослідження є 2002-2004 рр. Нижче наведені дані параметрів щодо етапів регіонального відтворювального процесу (табл. 4.13 - 4.16). Значення показників м. Києва й Севастополя не наведені.

Таблиця 4.13 - Значення параметрів етапу II відтворювального процесу

Показники	Значення показника (%)								
	2002р.			2003р.			2004р.		
	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.
ІВРП [210, с. 46]	117,1	105,8	105,9	118,7	110,7	113,7	119,0	112,1	112,2
ІІ [210, с. 64]	138	107	105	144	116	111	134	113	116
ІСГ [210, с. 82]	112,3	101,2	98,9	103,4	89,0	83,2	153,7	119,7	118,6

Таблиця 4.14. - Значення параметрів етапу Р відтворювального процесу

Показники	Значення показника (грн.)								
	2002р.			2003р.			2004р.		
	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.
ІОК Табл. П.1.1, [40, с. 583], [211, с. 587]	4522	3039	3277	7322	4356	4862	9548	6691	7242
СМЗ Табл. П.1.2	452	376	370	550	462	455	712	590	569
ОНТР Табл. П.1.5, [210, с. 166], [211, с. 587]	532,4	204,1	532,4	697,5	283,5	697,5	918,2	363,4	918,2

У табл. 4.15 показники оптового товарообігу розраховуються за формулою:

$$OT = \frac{\text{Оптовий товарообіг}}{\text{Середньорічна кількість найнятих працівників}} \quad (4.2)$$

Значення показника зовнішньої торгівлі товарами щодо регіонів України (ЗТ) визначається відповідно до формули (4.3):

$$ЗТ = \frac{\text{Експорт по регіону}}{\text{Імпорт по регіону}} \quad (4.3)$$

Таблиця 4.15. - Значення параметрів етапу О відтворювальний процес

Показники	Значення показника								
	2002р.			2003р.			2004р.		
	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.
РТ (грн.) Табл. П.1.3, [40, с. 575],	4882	3244	3863	7010	4269	5029	10187	5970	6920
ОТ (грн.) [210, с. 145]	40345	16826	17274	55069	33651	36247	80331	48347	44932
ЗТ (%) [40, с. 577]	414,9	109,2	70,7	397,8	101,1	63,6	517,5	112,6	87,1

Наступним етапом відтворювального процесу розвитку регіону після обміну є споживання (Птр). Для дослідження етапу Птр у Харківському регіоні розглядаються три показники згідно з табл. 4.12 - ОП, ВЕЖБ, ПКЗ. Вихідними даними є статистичні показники [210, з 113, 154], [40, с. 582]. Оцінки ОП, ВЕЖБ, ПКЗ параметрів приводяться до єдиного знаменника: середньорічна кількість найнятих працівників по регіонах. У табл 4.16 наведені дані параметрів ОП, ВЕЖБ, ПКЗ за період 2002-2004 рр., поділені на показник середньорічного КНП за аналогічний період.

Таблиця 4.16 - Значення параметрів етапу Птр відтворювального процесу

Показники	Значення показника								
	2002р.			2003р.			2004р.		
	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.	Мах	Україна	Хар. обл.
ОП (грн.)	2031,6	1110,7	1371,8	3600,3	1395,4	1641,9	3171,3	1808,0	1931,7
ВЕЖБ тис. м ² /люд.	0,98	0,49	0,44	1,09	0,54	0,48	1,54	0,67	0,53
ПКЗ* (грн.)	40003,8	24743,6	18020,6	56487,7	29452,6	27090,7	66433,8	34918,0	36393,8

Можливим напрямком подальшого дослідження пропорційності аспектів соціально-економічного розвитку Харківського регіону є використання методології статистичного аналізу. Однак даний апарат у прогнозуванні тенденцій розвитку регіональних утворень часто не дозволяє одержати "досить надійні" оцінки перспектив подальшого розвитку ситуації. Це виникає через велику кількість внутрішніх факторів, що визначають процеси розвитку регіону, складний і не завжди формалізований взаємозв'язк між цими факторами, відсутність деяких даних офіційних джерел інформації регіональної адміністрації, високий ступінь впливу факторів зовнішнього середовища регіону й складність прогнозування їхньої кореляції з тенденціями формування тренда регіону.

Ситуаційний підхід до формування сценарію стійкого розвитку регіону припускає виділення секторів, у яких спостерігається несумісність етапів

розвитку основних факторів життєдіяльності регіону, тобто "неприпустимі сегменти" планованих параметрів відтворювального процесу Харківського регіону. Інвестування в ці сегменти пов'язане з відсутністю перспектив стійкого розвитку регіону. На рис. 4.5 - 4.7 показані стани рівня розвитку Харківського регіону щодо інших регіонів України за обраними показниками (табл. 4.12), що частково відображає оцінки реалізації відтворювального процесу. Заповнені сегменти відтворюють віднесення показника того або іншого параметра до певного класу розвитку регіону згідно з методикою, описаною в підрозділі 4.2.

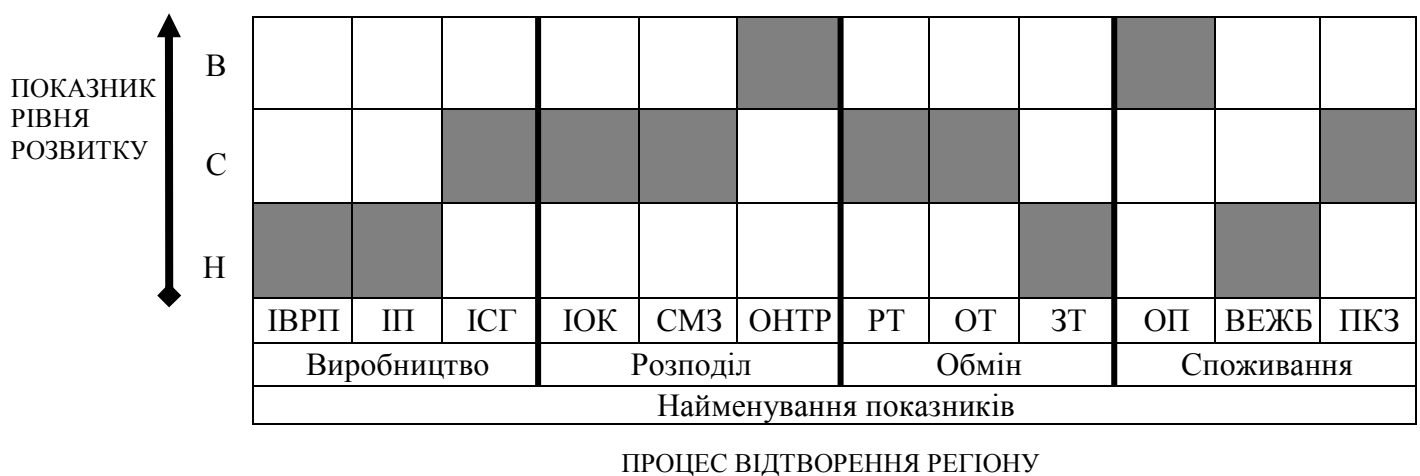


Рис. 4.5. - Показники рівня розвитку Харківського регіону в 2002р.

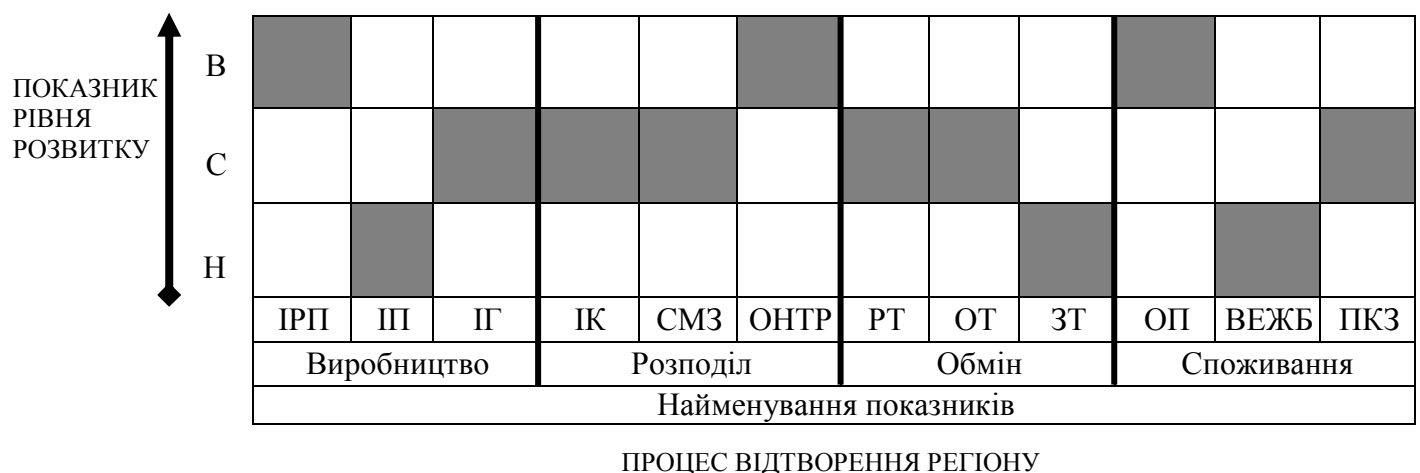


Рис. 4.6. - Показники рівня розвитку Харківського регіону в 2003 р.

розвитку регіону в плані реалізації основної мети - забезпечення якості життя населення відповідно до прийнятих норм на основі позитивної динаміки економічного розвитку регіону, що формується завдяки ефективному й збалансованому використанню його існуючого природно-ресурсного потенціалу.

Використовуючи дані Держкомстату про показники розвитку економіки України, Міністерство економіки України передбачає ріст ВВП в 2006р. - 7%; Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) - 6%; Міжнародний валютний фонд (МВФ) - 5% у порівнянні з показниками 2005р. Реальний приріст індексу ВВП в 2005р. відносно 2004р. склав в Україні 102,6%. Тому настільки високі показники прогнозу ВВП в 2006р. вимагають ретельного дослідження можливості соціально-економічних ресурсів по забезпеченню темпів росту регіону в рамках темпів росту економіки країни.

Розглядаючи динаміку наведених показників відтворювального процесу Харківського регіону в період 2002 – 2004рр. можна зробити такі висновки:

1. Існує певний дисбаланс між показниками етапу П відтворювального процесу. Особливо це проявлялося в 2002 – 2003рр. У 2004р. пропорції між показниками етапу П відтворювального процесу стабілізувалися й "вийшли" на середній рівень розвитку щодо показників розвитку регіонів України. Показники виробничого сектора Харківського регіону в 2005р. говорять про позитивний напрям розвитку у бік формування високих темпів розвитку - В. Але це вимагає приведення у відповідність даним темпам етапу П темпів всіх наступних етапів Р, О і Птр відтворювального процесу регіону.

2. Пропорції між показниками етапу Р відтворювального процесу стабільні й відтворюють середній рівень розвитку за показниками ІОК, СМЗ щодо розвитку України в 2002-2004рр. Показник ОНТР протягом досліджуваного періоду високий, що підтверджує один з головних пріоритетів планування Харківського регіону - усіляка підтримка й забезпечення лідируючої ролі в області науково-технологічного розвитку в міжрегіональному поділі праці України.

3. У сфері оцінок процесів обміну показники роздрібного й оптового (РТ, ВІД) товарообігу ситуація протягом 2002-2004рр. була незмінною і відбивала середній рівень розвитку. Однак показник, який формує оцінку рівня зовнішньоекономічної діяльності регіону щодо інших регіонів України, свідчить про "імпорتنу орієнтацію" у зовнішній торгівлі, тобто спостерігається постійне перевищення обсягу імпортованих товарів над обсягом експортованих товарів. Дана тенденція (клас Н) простежується на всьому протязі досліджуваного періоду і є несприятливою для розвитку всього виробничого комплексу регіону.

4. У плані реалізації етапу Птр відтворювального процесу показник обсягу реалізованих населенню послуг (ОП) належить до класу В серед регіонів України й відбиває високий рівень і динаміку, що є позитивним фактором. Однак динаміка оцінки параметра (ВЕЖБ) введення в експлуатацію житла демонструє стабільно низький рівень (клас Н) і відображає диспропорцію в показниках Птр відтворювального процесу регіону. Оцінки (ПКЗ) поточної кредиторської заборгованості протягом 2002-2004рр. визначають середній рівень розвитку щодо інших регіонів України й характеризується як стабільні, що є позитивним фактором у плані динаміки виробничої діяльності регіону.

З огляду на положення, розглянуті в підрозділі 2.4, необхідно виділити область "неприпустимих сегментів" планованих параметрів відтворювального процесу Харківського регіону. На сьогодні в багатьох випадках практикований інвестиційний і бізнес-аналіз недостатньо враховує, якою мірою етапи виробництва, розподілу, обміну й споживання сполучаються один з одним. Адже окремо кожний із планованих показників темпів росту може бути об'єктивним, виходячи з можливостей природно-ресурсного потенціалу регіону й прогнозу на основі попередньої динаміки розвитку соціально-економічних показників, але з огляду на розвиток всієї системи можливе виникнення дисбалансу між планованими показниками й ресурсами регіону. У цій ситуації можливі напрямки пошуку не на більш досконалі методи прогнозу, а на можливість споконвічного планування поєднання "неприпустимих сегментів"

динаміки й оцінок соціально-економічного розвитку регіону. Для вибору стратегії розвитку Харківського регіону розглянемо дані табл. 4.17.

З табл. 4.17 очевидна певна диспропорція між виділеними показниками відтворювального процесу. Тенденція розвитку Харківського регіону в 2002-2004рр. визначається середнім рівнем розвитку щодо регіонів України, тому виникає необхідність коректування окремих оцінок планування інвестицій у деякі напрямки формування соціально-економічного потенціалу.

В індустріально-аграрному секторі Харківської області в 2004р. було зайнято (включаючи сільське господарство, промисловість, будівництво) 41,4% від загальної кількості зайнятого населення у віці 15-70 років. При цьому кількість зайнятих працівників у сільському господарстві, мисливському, лісовому й рибному господарстві склало - 9,3%, а в промисловості - 27,8% від загальної кількості зайнятого населення [211, с. 371]. Дані по Україні [210, с. 190] в 2004р. свідчать про 45,3% середньорічної кількості зайнятих працівників (у сфері сільського господарства - 11,4%; промисловості - 30,1%; будівництві - 3,8%). В 2005р. кількість найнятих працівників по Україні в сфері сільського господарства склало 10,1%, у промисловості - 30,0%, будівництві - 4,0% (усього 44,1%). Аналогічні показники по Харківській області [211, с. 387] становили в 2005р.: сільське господарство включаючи рибне господарство - 7,7%, промисловість - 29,4%, будівництво - 3,6% від загальної середньорічної кількості зайнятих працівників (усього 40,7%). З огляду на показники індексу обсягу промислової продукції України в 2004р. - 113%, в 2005р. - 103%, по Харківському регіоні в 2004р. - 116%, в 2005р. - 113% можна зробити висновок про інтенсивність розвитку індустріального сектора регіону й підвищення продуктивності праці щодо кількості зайнятих працівників у цій сфері за аналізований період. Показники індексу продукції сільського господарства по Україні склали в 2004р. - 119,7%, в 2005р. - 99,9%. Показники індексу продукції сільського господарства в Харківській області склали в 2004р. - 118,6%, в 2005р. - 107,7%, що свідчить про досить високі темпи розвитку регіону.

Таблиця 4.17. - Динаміка темпів розвитку Харківського регіону щодо регіонів України за показниками відтворювального процесу

Показники	Тенденція розвитку								
	2002р.			2003р.			2004р.		
	Висока	Середня	Низька	Висока	Середня	Низька	Висока	Середня	Низька
ІРП									
ІП									
ІСГ									
ІОК									
СМЗ									
ОНТР									
РТ									
ОТ									
ЗТ									
ОП									
ВЕЖБ									
ПКЗ									

При плануванні розвитку індустріально-аграрного комплексу Харківського регіону треба врахувати певну диспропорцію при переході від етапу П до етапу Р відтворювального процесу. Тенденція оцінок показників ІОК щодо оцінок по Україні досить стабільна протягом 2002-2004рр. Однак якщо темпи росту показника ІОК по Україні в 2005р. відносно 2004р. склали 122,2%, то по Харківському регіону ріст показника склав 112,5%. Це свідчить про зниження обсягів інвестицій в основний капітал регіону й при плануванні параметрів індустріально-аграрного комплексу тенденції розвитку показника ІОК є негативним чинником стійкого розвитку. Інтенсивність інвестицій в основний капітал сприяє переходу регіональної економіки до різних форм розвитку: впровадження інновацій, відновлення існуючих технологій, удосконалення технологічної бази, "граничної експлуатації" існуючого

технологічного потенціалу й т.п. Тобто для того, щоб підтримувати темпи розвитку показника ІІ у регіоні, необхідно одним з напрямків стратегії визначити залучення додаткового обсягу інвестицій в основний капітал. Ситуацією, що може привести до зміни пропорцій щодо кількості зайнятого населення за видами економічної діяльності, є динаміка СМЗ у промисловості. Середньомісячна номінальна заробітна плата зайнятих працівників у промисловості (2005р.) по Україні становила 967 грн., у Харківському регіоні - 796 грн. Темпи росту в 2005 р. відносно 2004р. по Україні склали - 130,0%, по Харківській області - 127,1%. При фіксованих темпах підвищення продуктивності праці в промисловості 2004-2005рр. рівень заробітної плати в промисловості й динаміка її зміни може сприяти "перетіканню" працівників з даної галузі в інші галузі регіональної економіки. Це стосується насамперед висококваліфікованих кадрів промислових підприємств, що може сповільнити темпи росту ІІ у планований період. В області темпів росту заробітної плати в сільському господарстві тенденція для Харківського регіону більш сприятлива. Темпи росту в 2005р. відносно 2004р. в Україні становили 140,5%, в Харківській області - 136,0%, однак рівень середньомісячної заробітної плати працівників сільського господарства в 2005 р. по Україні склав 437грн., у Харківській області - 506 грн.

Високий рівень показників ОНТР по Харківському регіоні сприяє розвитку індустріально-аграрного сектора, тобто є позитивним фактором розподілу щодо етапу виробництва відтворювального процесу регіону.

Середній рівень розвитку роздрібної й оптової торгівлі щодо регіонів України на етапі Про відтворювальний процес свідчить про відповідність пропорцій розвитку показників етапу П відтворювального процесу. Темпи росту показника РТ по Україні становили в 2005р. відносно 2004р. - 139,3%, у Харківській області - 137,7%. Темпи зміни показників ВІД по Україні склали в 2005р. відносно 2004р. 89,5%, у Харківській області - 83,6%. Це свідчить про зниження ролі фактора обміну в підтримці етапу П відтворювального процесу. Низький рівень показника ЗТ щодо етапу Про відтворювальний процес регіону

сприяє зменшенню "припливу" коштів у регіон із "зовнішніх" джерел фінансування. У цьому плані істотним джерел надходження коштів у регіон може стати використання наукового потенціалу Харківської області. За кількістю наукових організацій - 227 в 2005 р. і показнику ОНТР - 1089,6 грн. Харківський регіон займає лідируюче положення серед регіонів України, уступаючи перше місце тільки м. Києву. Темпи росту об'єктів права інтелектуальної власності в 2005р. відносно 2004р. склали 106,8% і (в абсолютному вимірі в 2005 р. використано 671 об'єктів права інтелектуальної власності). Обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій Харківського регіону, в 2005р. склав 772485,3 тис. грн. Тобто науковий потенціал регіону досить високий, що є позитивним фактором і стимулом для підвищення показника рівня зовнішньоекономічної діяльності.

Дані, наведені на рис. 4.5 - 4.7, відбивають певну диспропорцію між показниками ОП і ВЕЖБ протягом 2002-2004рр. Оцінка показника ОП є стабільно високою, а оцінка показника ВЕЖБ постійно низькою, що свідчить про динаміку "споживчого" характеру, а не "накопичувального" на етапі Птр відтворювального процесу регіону. Хоча якщо розширити коло показників етапу Птр відтворювального процесу, то ситуація може бути оцінена не настільки критично. Наприклад, індекси фізичного обсягу фінансової діяльності та операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам склали в 2004 р. відносно 2003р. - 153,2 і 128,8% відповідно.

Фактично виникає завдання визначення сумісності напрямку розвитку регіону (глобальний рівень) і сформованої ситуації (локальний рівень). При цьому головну роль в оцінюванні й формалізації поточної обстановки в регіоні при сценарному підході відіграє визначення ситуаційних змінних. Вони дозволяють формувати альтернативи розвитку ситуацій (рис. 4.1). Фактично ситуаційні змінні є основою розуміння сценарію, а виходить, і ефективності процесу планування. Тому однією з виникаючих у ситуаційному аналізі проблем є визначення соціально-економічних параметрів, розвитку ситуації (рис. 2.24). У рамках цієї проблеми необхідно вирішити завдання організації і

проведення експертиз. Адміністрація регіону повинна чітко представляти собі можливості й рамки експертних технологій, орієнтуватися в методах вироблення колективних рішень (див. підрозділ 2.5, табл. 2.15).

При прийнятті рішень у складних економічних і адміністративних системах характерним є високий ступінь невизначеності, що пояснюється недостатнім обсягом інформації. У цьому випадку виправдане використання якісних вимірів у вигляді бінарних відносин на безлічі альтернатив (параметрів) або підмножини "кращих" [42]. У подібних випадках ставиться питання про колективне рішення, з огляду на всі пропоновані варіанти учасників регіонального утворення: адміністрації, бізнес-структур, населення. Але можливі ситуації, коли інтереси різних сторін, що впливають на значущість зміни показників розвитку соціально-економічного положення в регіоні, можуть значно "розходитися". Тому селективність і ефективність колективної переваги [213] є взаємосуперечливими умовами. Прагнення до селективності (непорожнечі обраних параметрів) може призвести до того, що обрана множина "найбільш об'єктивних" параметрів буде більшою за кількістю й, отже, неефективною у плані встановлення аналітичних взаємозв'язків між всіма показниками (аналіз статистичних даних не завжди дає достовірні результати прогнозу). З іншого боку, ефективність колективного вибору не завжди дозволяє здійснити селективний вибір. У цій ситуації пропонується використати процедуру [213, с. 120-121], що припускає модифікацію методу Дельфі відповідно до трьох етапів ситуаційного аналізу (рис. 2.23) стратегічного планування. Процес вироблення погодженого рішення реалізується за допомогою ітеративної процедури одержання інформації про колективну (групову) перевагу на безлічі обраних соціально-економічних параметрів регіону від всіх зацікавлених сторін регіонального утворення. Етапи процедури подані на рис. 4.8.

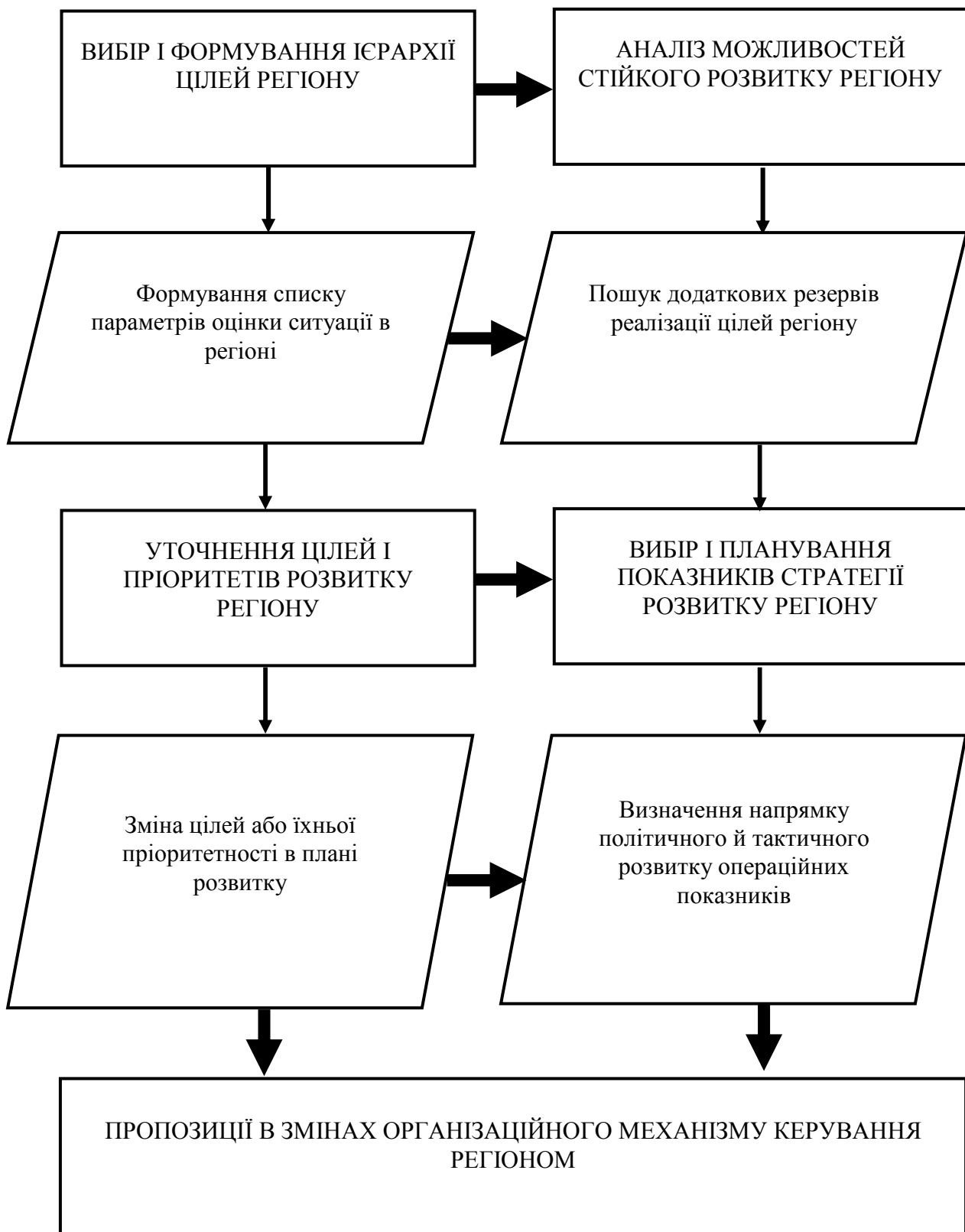


Рис. 4.8. - Процедура використання експертних оцінок при формуванні списку параметрів оцінки сценарію розвитку регіону

4.4. Програмування розвитку регіону

На сучасному етапі розвитку регіональних утворень ситуація визначається тим, що їм необхідно брати на себе відповідальність за перспективи власного розвитку, зважувати й оцінювати свої можливості й ресурси. Очевидно, що складності, з якими зіштовхуються регіони України, не можуть бути подолані тільки за рахунок допомоги ззовні. На відміну від зовнішніх ресурсів (державних, зовнішньоекономічних і т.п.) регіональні ресурси в певний проміжок часу доступні для огляду й завжди обмежені. Організаційно-управлінська й економічна діяльність, заснована на цих ресурсах, базується і планується максимально оптимально, щоб уникнути кроків, не узгоджених між собою, які дублюють один одного, що вимагає виділення додаткових ресурсів на зміну сформованої ситуації. На вирішення цього завдання, у широкому значенні слова, і спрямована робота з програмування регіонального розвитку. Наявність програми розвитку підвищує конкурентоспроможність регіонального утворення, коли навіть наявність стратегічного плану само по собі вже є чинником залучення зовнішніх і внутрішніх інвесторів. Крім того, у роботі з регіонального планування можуть брати участь органи вищестоящої влади (наприклад, держави), які відстоюють свої інтереси в ході розвитку територіально-виробничого комплексу, можуть мати достатні важелі (адміністративні, правові, фінансові) для впливу на сценарій соціально-економічного розвитку регіону. Для продуктивного розвитку умов і забезпечення балансу інтересів різних представників регіону треба знайти відповідні схеми їхнього залучення до планування. Схеми можуть бути різними, визначаються багатьма факторами, включаючи природно-ресурсний потенціал, економічну ситуацію, мету економічного розвитку, соціальні аспекти, ступінь зацікавленості приватного й державного секторів в економічному розвитку, фінансово-організаційні й кадрові ресурси регіону.

Існує багато способів ситуаційного аналізу формування стратегії розвитку складної організації, які використовують як методи дослідження

операцій в економіці (мережний аналіз проектів, імітаційне моделювання, моделювання ухвалення рішення в різних станах визначеності середовища й т.п.), так і різні матричні методи вибору стратегій (матриці стратегій, запропонованих І.Ансоффом, Бостонською консультаційною групою, Mc'Kinsey, М.Портеру й т.п.) [160]. Одним з найбільше часто використовуваних інструментів матричної форми вибору напрямку стратегічного плану є SWOT - аналіз, запропонований у свій час К.Ендрюсом. І дотепер він є основним інструментом регулярного стратегічного керування. Хоча в цей час досить часто висловлюються спірні думки відносно девальвованості цього методу в силу через багаторазовість його використання з не завжди підтвердженою ефективністю, але однаково він залишається одним з найбільш простих і раціональних інструментів стратегічного аналізу, що відповідає на запитання: "На якій стадії розвитку ситуації ми перебуваємо?".

Найважливішим рішенням, яке необхідно прийняти до проведення SWOT - аналізу, це те, що є базою для порівняння. Тобто показники якого типу й значення їхніх оцінок є "нормативними" (стандартними) для порівняння Харківського регіону в програмуванні соціально-економічного розвитку. Наприклад, їх можна порівнювати з рівнем розвитку регіонів України або транснаціональних утворень. Відповідно те, що в першому випадку називалося сильними сторонами, у другому випадку може виявитися слабкими аспектами. Для об'єктивного використання SWOT - аналізу стратегії планування розвитку регіону насамперед треба ввести наступні припущення:

- учасники аналізу мають ресурси, що дозволяють обробити всю інформацію з формування стратегії;
- активні учасники програмування розвитку регіону мають повні детальні "знання" поточної ситуації;
- обсяг інформаційного простору повинен бути сформований до початку реалізації нової стратегії (напряму, політики) у розвитку регіону (див. підрозділ. 3.4);

— адміністрація регіону має можливість централізовано визначити організаційні заходи щодо реалізації планованої стратегії [214].

При виконанні відповідних припущень програма реалізації процесу планування регіонального розвитку визначається наступною послідовністю (рис. 4.9).

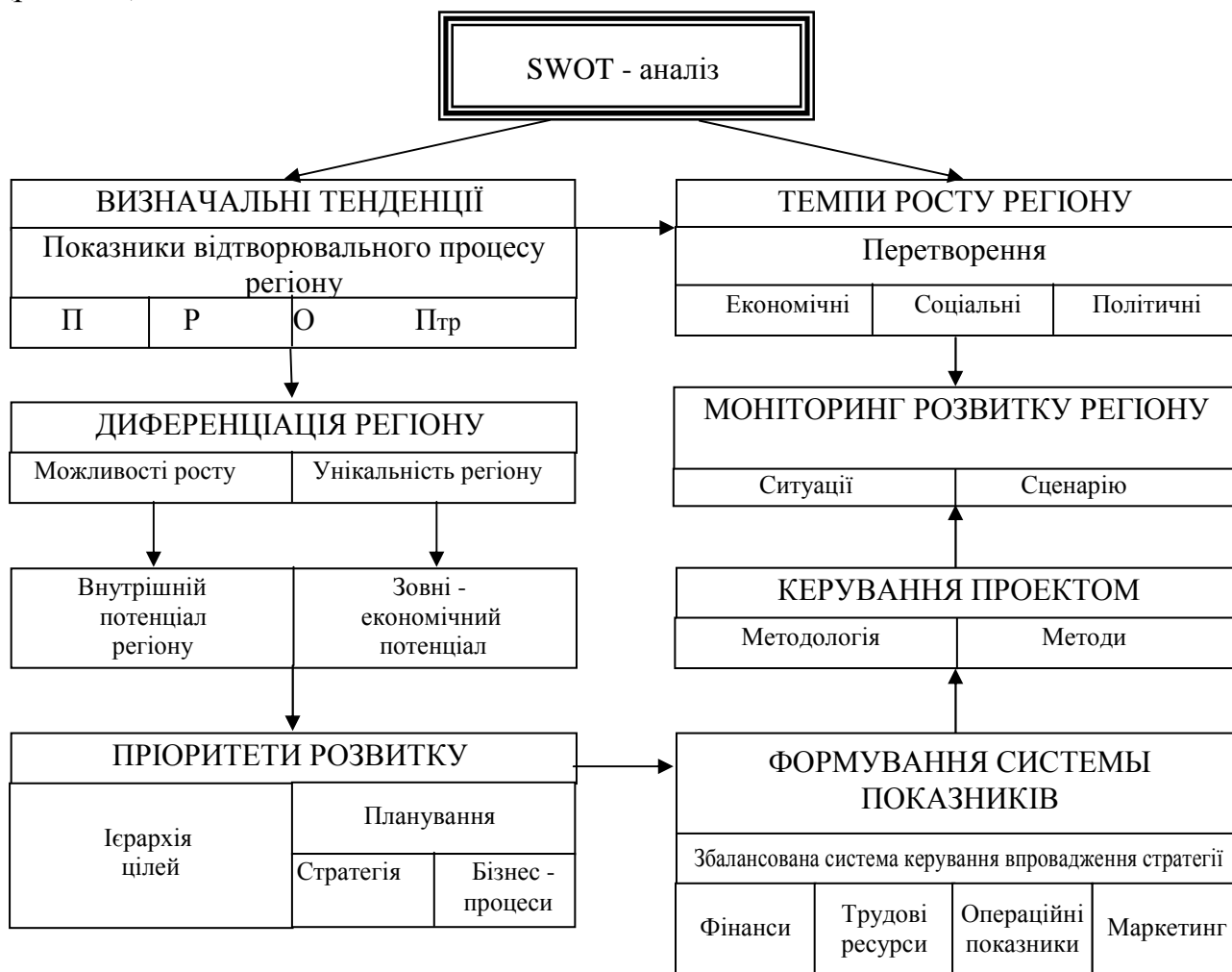


Рис. 4.9. - Програмування розвитку регіону

При реалізації робіт блоку "ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ" (рис. 4.9) можливе використання системи BSC (Balanced Scorecard). Розроблена на початку 90-х років Р. Капланом і Д. Нортон, ця система орієнтувалася на специфічні умови американської організації корпоративного керування (реалізація планування високих короткострокових фінансових показників). Balanced Scorecard розробили для вирішення проблеми менеджменту, пов'язаної з низькою ефективністю оцінки діяльності компанії, винятково за фінансовими

показниками. Але з інструмента оцінки BSC на сьогоднішній день вона перетворилася в збалансовану систему стратегічного керування, що зв'язує стратегію і операційну діяльність будь-якої організації. Як добре відомо, BSC містить у собі фінансові, маркетингові й операційні показники виконання стратегії, а також показники керування людськими ресурсами (тільки те, що вимірюється, може контролюватися).

BSC стала не тільки системою оцінки, але й системою керування. З її допомогою успішно вирішуються не тільки завдання перекладу стратегії в тактику, але й повноцінний вимір результатів:

- збалансована система показників вирішує проблему об'єктивності даних(представляє можливість зібрати максимально достовірні дані про діяльність);
- BSC вирішує проблему взаємозв'язку різних елементів керування, у тому числі контролінгу, бюджетування, обліку.

Саме тому до використання даної системи можна звернутися при виникненні проблем при складності формування ієрархії реалізації цілей і ресурсів, неясності стратегії й способів її адаптації до існуючої ситуації розвитку регіонального утворення. Це не виключає можливості створення унікальної системи моніторингу впровадження стратегії розвитку для окремо взятого регіону України.

Розробка стратегії регіонального розвитку - це етап стратегічного планування, що впливає за етапом SWOT - аналізу. Деталізація стратегії до конкретних заходів і дій і їхнє взаємне ув'язування за строками є завершальним етапом планування. Загальна схема SWOT - аналізу подана на рис. 4.10.

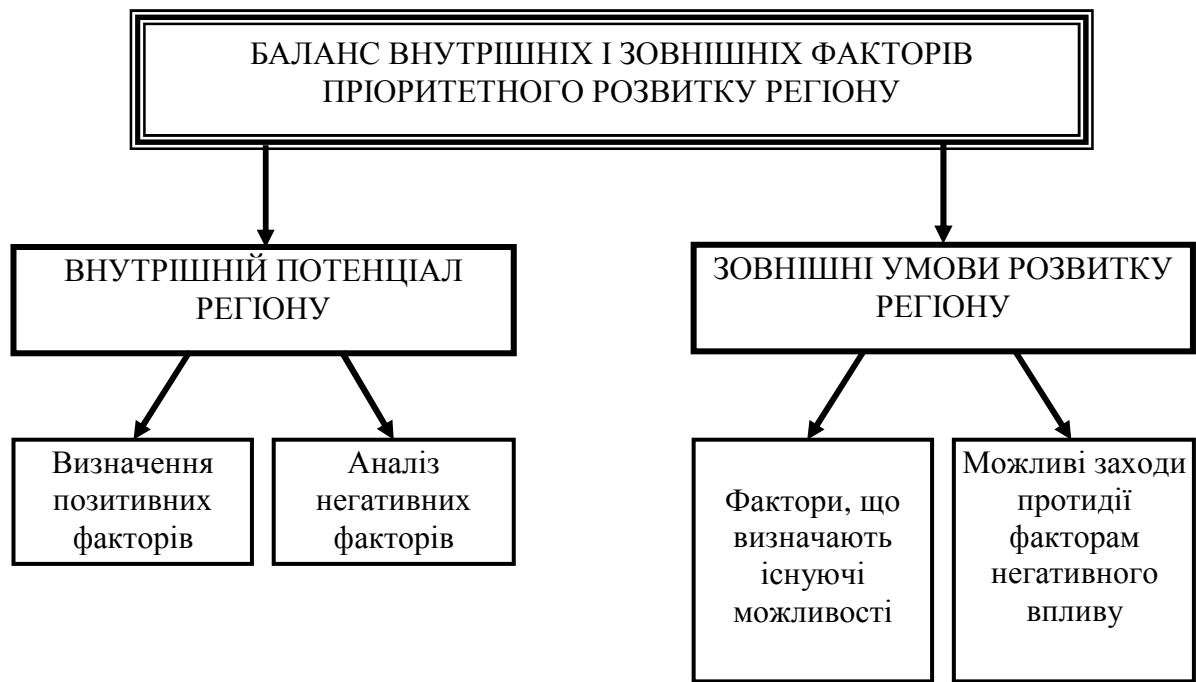


Рис. 4.10. - Загальна схема SWOT - аналізу

На прикладі Харківського регіону наведемо варіант SWOT - аналізу можливості розвитку наукового й науково-технічного потенціалу області як одного з перспективних напрямків стратегічного планування, з огляду на дані ситуаційного аналізу в підрозділах 2.3 - 2.4. Передбачається, що даний аспект сценарного розвитку є одним з найбільш актуальних у рамках ефективного освоєння ресурсного потенціалу регіону.

Показник обсягу науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (ОНТР), був віднесений до стадії розподілу (Р) відтворювального процесу регіону (табл. 4.12). Але вплив ефективності науково-технічної діяльності в регіоні поширюється на всі наступні стадії відтворювального процесу й, в остаточному підсумку, безпосередньо впливає на нову ситуацію в розвитку виробництва (П) через стадії обміну й споживання (ПРО, Птр).

З огляду на висловлені раніше умови об'єктивного використання пропонованого аналізу далі пропонується порядок проведення робіт з визначення факторів SWOT - аналізу з урахуванням утворення регіональної

адміністративної групи. Найбільш важливі аспекти обробки даних, необхідних для визначення результатів колективних експертних оцінок у ситуаційному аналізі, представлені на рис. 4.11. Результати аналізу з урахуванням даних, наведених в [40, 75, 86, 99,101,211], систематизовані в табл. 4.18 - 4.19.

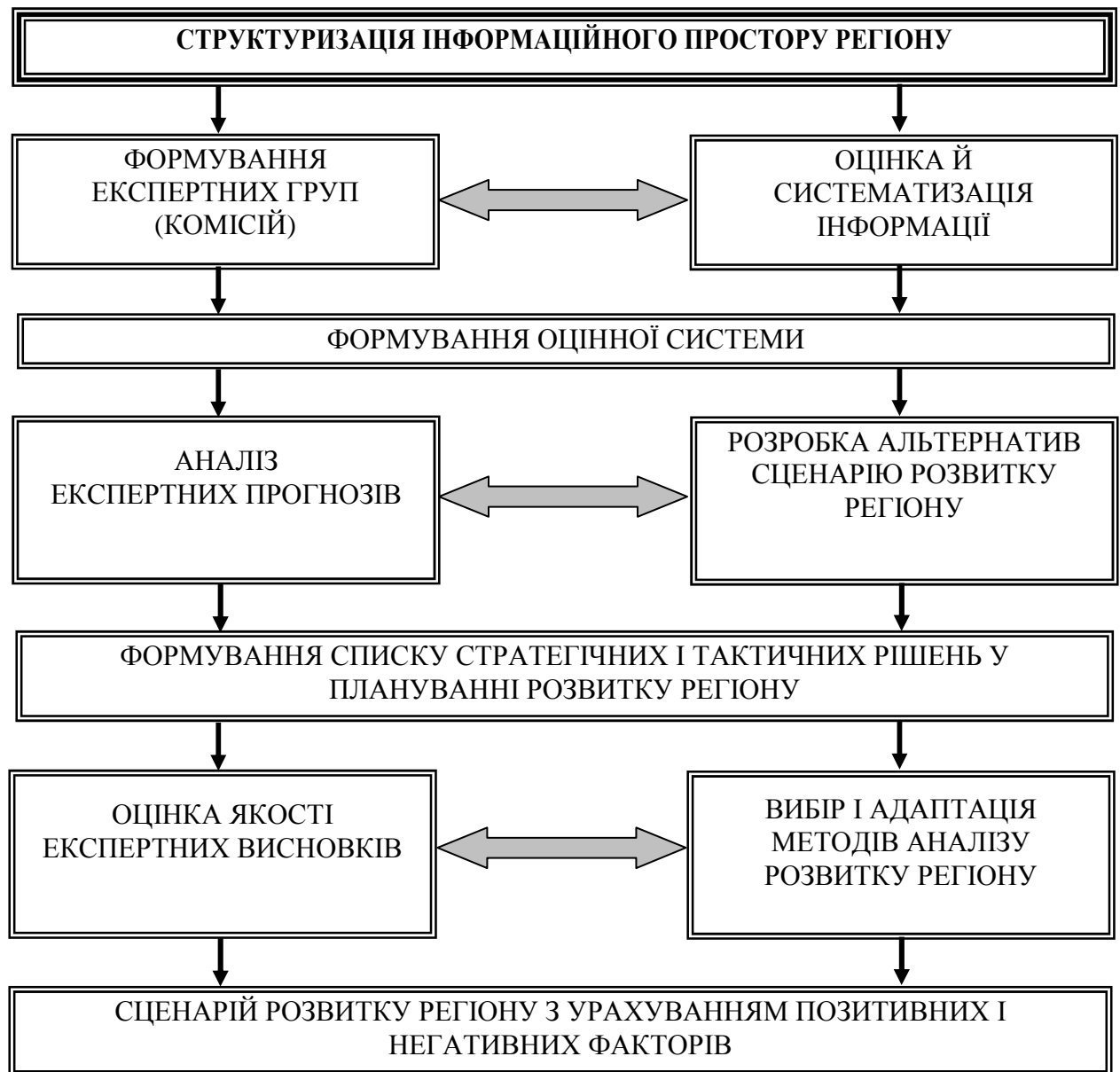


Рис. 4.11. - Схема реалізації експертних процедур у плануванні розвитку регіону

Таблиця 4.18 - Аналіз позитивних і негативних факторів розвитку наукового й науково-технічного потенціалу регіону (на прикладі Харківської області)

Фактори	Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Наукові	Ріст обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт (2003р. - 509,9 млн. грн.; 2005р. - 772,5 млн. грн.). Ріст обсягу виконаних розробок (2003р. - 7326; 2005р. - 8590). Темпи росту обсягу фінансування із власних засобів організацій перевищує темпи росту обсягу фінансування з бюджетних засобів (2003 - 2005р.г.).	Скорочення кількості організацій, які виконують наукову й науково-технічну роботу (2003р. - 241 орг.; 2005р. - 227орг.). Скорочення кількості розробок в області техніки (2003р. - 903; 2005р. - 561) і технологій (2003р. - 717; 2005р. - 691). Скорочення чисельності працівників, які виконують наукові й науково-технічні роботи (2003р. - 28713; 2005р. - 27152).
Освіта	Ріст кількості учнів у ВУЗАХ III -IV рівнів акредитації (2003р. - 224,9 тис. осіб; 2005р. - 256,8 тис. осіб). Ріст кількості професорів (2003р. - 984; 2005р. - 1093), доцентів (2003р. - 212; 2005р. - 242), які беруть участь у науковій діяльності.	Істотне скорочення кількості учнів шкіл, які вони закінчили (2003р. - 324,8 тис. осіб; 2005р. - 284,6 тис. осіб). Низький рівень середньомісячної заробітної плати працівників освіти (2003р. - 383грн.; 2005р. - 701грн.)
Інновації	Ріст кількості інноваційно-активних підприємств (2003р. - 105; 2005р. - 133). Ріст обсягу реалізації інноваційної продукції (2003р. - 647,9 млн. грн.; 2005р. - 1903,2 млн. грн.).	Скорочення впровадження прогресивних технологій процесів і освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості (2003р. - 172; 2005р. - 112), освоєння впровадження нових видів продукції (2003р. - 219; 2005р. - 161). Скорочення кількості охоронних документів, виданих на право інтелектуальної власності й відповідного використання (2003р. - 1182; 2005р. - 1043).
Інвестиції	Ріст інвестицій в основний капітал (2003р. - 3354 млн. грн.; 2005р. - 5775 млн. грн.).	Скорочення інвестицій в основний капітал в % співвідношенні щодо загального обсягу інвестицій у добувній промисловості (2003р. - 9,9%; 2005р. - 5,3%), сільському господарстві (2003р. - 4,4%; 2005р. - 4,1%), освіті (2003р. - 2,0%; 2005р. - 1,1%).

Продовження табл. 4.18

Технології	Ріст обсягу реалізованої інноваційної продукції в % щодо всього обсягу реалізованої промислової продукції (2003р. - 5,3%; 2005р. - 9,8%).	Зростання ступеня зношування основних фондів (2003р. - 38,6%; 2005р. - 45,6%).
Трудові	Ріст потреби підприємства в працівниках-професіоналах (2003р. - 992; 2005р. - 1369), фахівцях (2003р. - 751; 2005р. - 1096).	Зниження кількості економічно-активного населення (2003р. - 1438,8 тис. осіб; 2005р. 1388,8 тис. осіб). Кількість працівників в % щодо загальної кількості штатних працівників, які навчалися новим професіям (2005р. - 2,4%), підвищували кваліфікацію (2005р. - 8,4%).
Економічні	Ріст рентабельності операційної діяльності промислових підприємств (2003р. - 1,2%; 2005р. - 4,6%). Зменшення кількості збиткових підприємств в % від загальної кількості працюючих (2003р. - 41,4%; 2005р. - 39,2%).	Скорочення показника фізичного обсягу валової додаткової вартості по всіх видах економічної діяльності регіону (2003р. - 113,7%; 2004р. - 113,4%), освіти (2003р. - 111,5%; 2005р. - 96,8%).
Зовнішньо-економічні	Ріст експорту науково-дослідних і дослідницько-конструктивних послуг (2003р. - 6560,87 тис. дол. США; 2005р. - 13430,21 тис. дол. США).	Зниження темпів росту експорту послуг з реклами, вивчення ринку, опитуванню громадської думки (2003р. - 221,31 тис. дол. США; 2004р. - 2837,14 тис. дол. США; 2005р. - 325,21 тис. дол. США).

Таблиця 4.19 - Аналіз сприятливих і несприятливих перспектив розвитку (на прикладі Харківської області) у сфері розвитку наукового й науково-технічного потенціалу регіону

Фактори	Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Наукові	Досить забезпечений науково-технічний рівень розвитку потенціалу в регіоні	Відсутність повного законодавчого забезпечення захисту прав інтелектуальної власності. Зростання рівня конкуренції на зовнішніх і внутрішніх ринках високотехнологічної продукції
Освіта	Зацікавленість зовнішнього ринку у фахівцях високої кваліфікації. Ріст можливостей у сфері інформаційного обміну	Відтік висококваліфікованих кадрів, прийнятих на роботу в транснаціональні корпорації.

Інновації	Перехід світової економіки до формування "знання-базованого" бізнесу. Стратегічне значення розвитку міжнародної кооперації.	Зростання конкуренції на зовнішніх ринках науково-технічної продукції. Протекціонізм керівництва країн світу в області підтримки вітчизняних розробників нової продукції.
Інвестиції	Можливість наукового забезпечення регіональних організацій при впровадженні сучасних методів виробництва.	Відсутність наступності керівництва країни в області правового поля діяльності СЕЗ. Відсутність однозначного позиціонування регіону в рамках міжнародної кооперації
Технології	Участь у міжрегіональних і міжнародних проектах, використовуючи дані фундаментальних наукових досліджень. Можливість доступу українських експортерів і імпортерів до уніфікованого правового простору.	Передача й впровадження (у різних формах угоди) технологій більше низького рівня щодо рівня передових світових технологій. Виникнення ефекту "залежності" від забезпечення технологічної підтримки з боку транснаціональних корпорацій і допомоги іноземних держав.
Трудові	Одержання передового досвіду в області організації наукової й науково-технічної діяльності. Формування "іміджу" наукового потенціалу регіону. Підвищення рівня оплати праці.	Відсутність можливості реалізувати сучасні системи організації науки, що сприяє міграції "розумів" в інші регіони й країни.
Економічні	Стабільні темпи розвитку індустріально-аграрного сектора регіону. Використання природно-рекреаційного потенціалу на базі існуючої інфраструктури регіону в рамках тенденцій розвитку світового туризму.	Відсутність у регіоні фінансово-промислових груп, здатних конкурувати з міжрегіональними об'єднаннями й фінансово-промисловими групами інших країн. Зниження рівня державного забезпечення науково-технічної діяльності в регіоні. Низький рівень матеріально-технологічної бази для впровадження технологій IV-VI рівня.
Зовнішньо-економічні	Вигідне географічне положення. Розвинута транспортна інфраструктура. Співробітництво з іншими регіонами країни й розширення міжнародних контактів, спираючись на створений науковий і технічний потенціал теоретичних і прикладних досліджень.	Конкуренція з іншими регіонами як усередині країни, так і за її межами. Недостатність власної прибуткової бази підприємств і організацій регіону для розвитку нових наукових напрямків. Наявність високого ступеня залежності в керуванні науковою діяльністю від органів державної влади.

Одним з методів, що дозволяють формалізувати етап вибору з безлічі стратегій побудови сценаріїв напрямків, обумовлених основною метою

розвитку регіону, є процедура, формована на основі теорії обмежень систем (ТОС) (див. підрозділ 2.6). Успіх цієї теорії обумовлений її винятковою прагматичністю і визначає методологію, що дозволяє проаналізувати поточну ситуацію розвитку подій і змодельовати шляхи її поліпшення. В остаточному підсумку формується пакет пропозицій з розподілу ресурсів (різного плану) спираючись на ті ресурси, які є найбільш обмеженими як в об'ємному, так і в тимчасовому вимірі. Ці обмеження (тимчасові, ресурсні) стають вихідною точкою планування показників розвитку portfolio. Різновекторність і деякий дисбаланс у темпах розвитку галузі регіону висуває певні вимоги й формує обмеження в програмуванні сценарію розвитку.

Розглянемо методологію використання методу ТОС при плануванні реалізації проекту посилення ролі Харківського регіону в області створення і просування своєї наукової й науково-технічної продукції як на міжрегіональному рівні, так і в міжкраїновій кооперації праці.

Основні економічні параметри, що використовуються у фінансовому аналізі методології впровадження системи ТОС, припускають дослідження певних показників [31-33]. Розглянемо ці показники стосовно до поставленого завдання:

1. Повністю змінні витрати TVC (Totally Variable Costs) – витрати, які включають витрати регіональних сировинних ресурсів, і можливо, витрати інших ресурсів (вони можуть бути з очевидністю прямо співвіднесені з кожною одиницею науково-технічної продукції (НТП), наприклад, комісійні посередницьких організацій або митні збори).

2. Економічна продуктивність Т (Throughput) - це різниця між ціною НТП і повністю змінними витратами на одиницю НТП : $T = P - TVC$ (в [31,32] у буквальному сенсі визначаються як норма, за якою бізнес-система здатна генерувати гроші).

3. Операційні витрати ОЕ (Operating Expenses) є витратами (всіма витратами), за винятком TVC, пов'язаними з реалізацією НТП.

4. Інвестиції І визначаються сумою засобів, які інвестовані в бізнес-процеси для створення і продажу НТП регіону.

З урахуванням наведених понять і визначень, всі витрати розподіляються на два сектори: повністю змінні й операційні. Безумовно, що в складі операційних витрат можуть перебувати змінні витрати, але їх у рамках методології ТОС не виділяють і не приєднують до показника TVC. Зазначимо, що до числа операційних витрат відносяться витрати, традиційно називані накладними, і прямі витрати на використання трудових ресурсів. Щодо традиційного показника маржинального доходу CM (Contribution Margin), що являє собою різницю між виторгом з продажів і всіх змінних витрат [215], у системі ТОС використовується показник економічної продуктивності Т. Значення цього показника Т вище значення показника CM, тому що при розрахунку показника Т з виторгу від обсягу реалізації НТП віднімаються не всі змінні витрати, а тільки їх найбільш істотна частина. Слід підкреслити, що значення показника Т змінюється прямо пропорційно зміні обсягу виробництва НТП регіону й продажів цієї продукції.

Розглянемо значення питомої ваги Харківського регіону в економіці України в 2005 р. щодо показників науково-технічної діяльності (табл. 4.20). Високий рівень показників [211] свідчить про значний потенціал Харківського регіону в області планування підвищення темпів реалізації своєї НТП (динаміка на рис. 4.12).

Таблиця 4.20 – Питома вага Харківської області в науково-технічній діяльності в 2005р.

№ п/п	Показники	Відсотків
1	Кількість організацій, які виконували наукові й науково-технічні роботи	15,0
2	Чисельність виконавців наукових досліджень та розробок	15,9
3	Чисельність докторів наук	14,5
4	Чисельність кандидатів наук	15,5
5	Обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій	16,0
6	Обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт	16,1

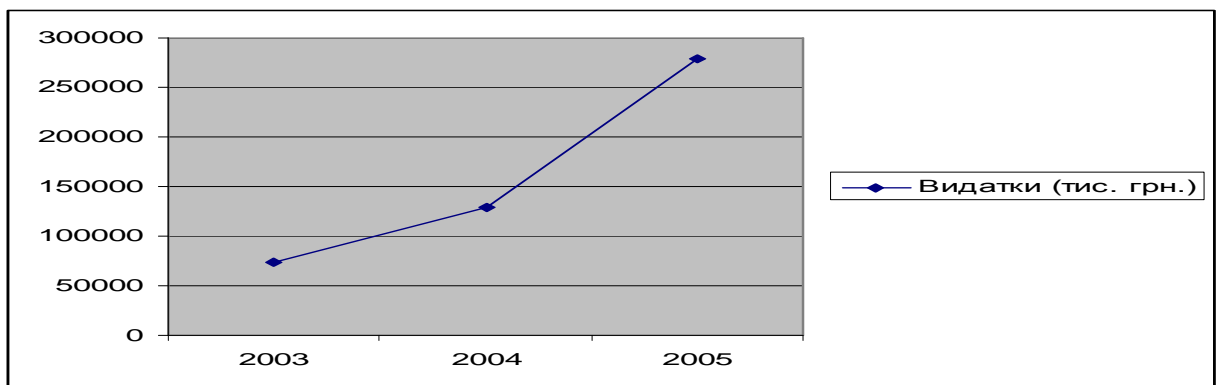


Рис. 4.12. – Видатки з державного бюджету області на фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу в Харківському регіоні

Згідно з даними наведеними в [211, с. 68], основні показники розвитку науково-технічної діяльності свідчать про зростання загального обсягу фінансування наукових і науково-технічних робіт в 2005 р. В регіоні при цьому зменшується кількість працівників наукових організацій області.

Науковими й науково-технічними роботами у 2005р. займалися 227 організацій області (у минулого році - 233), серед них 147 (64,8%) - мають галузевий профіль, 41 установа (18,1%) - академічного профілю, 22 вищих навчальних заклади (9,7%) і 17 організацій (7,5%) представляли заводську науку. Майже 60 відсотків установ, які займалися науковими й науково-технічними роботами, мають державну й державну корпоративну форми власності; серед організацій за науковими галузями помітно переважають технічні - 65,6% усіх установ виконували роботи цього напрямку.

Продовжує зменшуватися чисельність працівників наукових організацій: у звітному році вона склала 27152 чол. проти 21141 чол. у 2004р. Більша частина фахівців (56,5%) виконувала наукові й науково-технічні роботи у галузевих НДІ та КБ, 33,2% - в академічних установах, 7,4% - у вищих навчальних закладах, 2,8% - займалися заводською наукою.

Загальний обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт зріс з 746,1 млн. грн. у 2004р. до 890,7 млн. грн. у 2005р. (+19,4%). За рахунок коштів організацій підприємницького сектора забезпечено 48,2% обсягу фінансування; бюджетні кошти склали 29,7% суми асигнувань; з

іноземних джерел надійшло 17,7% коштів. Найбільша (77,8%) частка держбюджетного фінансування була в наукових установах академічного профілю; вищі навчальні заклади за рахунок держбюджету фінансувалися на 63,2%.

У загальному обсязі вартості робіт - 892,2 млн.грн. наукові й науково-технічні роботи склали 98,1% (875,6 млн.грн.), причому на 88,2% вони були виконані власними силами організацій. У 2005р. у виконанні наукових та науково-технічних робіт перевагу мали організації галузевого профілю - їм належить 69,3% обсягу НТР (606,9 млн.грн.); наукові установи академічного профілю виконали наукових і науково-технічних робіт на 211,7 млн.грн. (24,2%).

Структура напрямків наукових розробок у регіоні представлена на рис. 4.13, при цьому були впроваджені результати 4579 наукових робіт (або 53,3%).

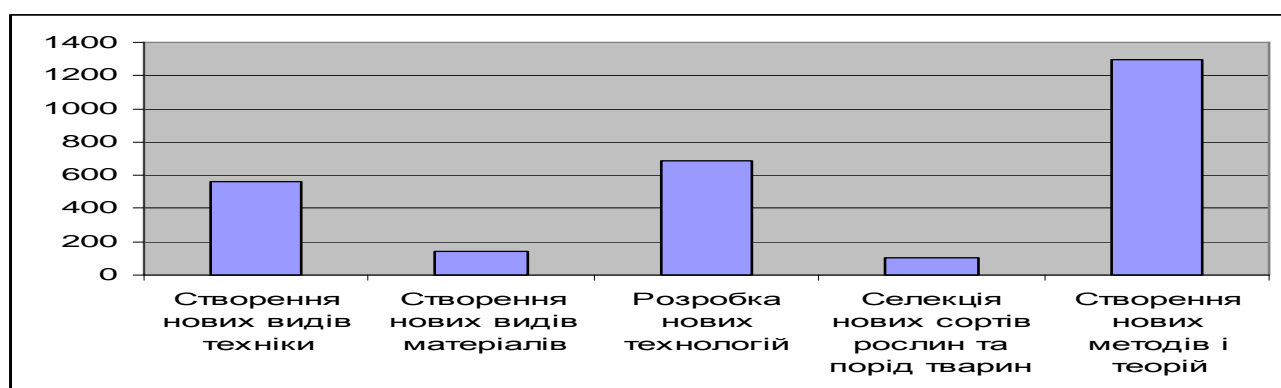


Рис. 4.13. – Кількість закінчених робіт у 2005 р.

У цілому, 7,5% закінчених наукових розробок мали інноваційну спрямованість, тобто їх виконання було націлене на створення інноваційної продукції (у 2004р. - 6,6%).

У 2005р. інноваційною діяльністю займалися 133 підприємства або 17,8% всіх промислових підприємств області (рік тому - 120 підприємств або 18,0%). Обсяг реалізованої інноваційної продукції склав 1903,2 млн.грн., що становить 9,8% від обсягу всієї реалізованої промислової продукції. Загальний обсяг інноваційних витрат на технологічні інновації знизився в порівнянні з 2004 р. на 23,7% і склав 592,0 млн.грн.

Управлінський облік у методології ТОС орієнтується на такі припущення:

- на відміну від CVP - аналізу (Cost - Volume - Profit) при виборі НТП із загального портфеля пропозицій регіону враховуються тільки повністю змінні витрати, а не всі змінні витрати;
- як основний показник використовується показник економічної продуктивності Т;
- ухвалення рішення про вибір просування НТП регіону в рамках ТОС здійснюється на основі аналізу співвідношення Т и існуючих у системі обмежень (більше перспективним з погляду генерування грошових потоків визнається той регіональний НТП, що має більше значення економічної продуктивності на "одиницю" обмеження);
- висновки щодо вибору з просування та реалізації НТП регіону робляться на підставі визначення операційного прибутку, що обчислюється як різниця між сумарною економічною продуктивністю і операційними витратами (різниця між виторгом і повністю змінними витратами за період часу), а також на основі показника рентабельності інвестицій ROI.

Наведемо реалізацію загальної методології ТОС для вирішення поставленого завдання. Представимо процедуру впровадження системи ТОС у вигляді поетапної послідовності:

Етап 1. Установлюються обмеження системи. Це завдання вирішується шляхом знаходження самої слабкої ланки в загальному ланцюгу виробництва й реалізації НТП Харківського регіону. В існуючих умовах розвитку науково-технічної діяльності регіону показники кількості працівників, які займалися науковою діяльністю на підприємствах області (від загальної кількості науковців по області) становили 2,8%; у вищих навчальних закладах - 7,4%. Однак відомо, що для перемоги на ринку нових технологій потрібна переорієнтація всього господарства, а не окремих його галузей, безпосередньо пов'язаних з виробництвом НТП регіону, (саме всього господарського комплексу). Вищі технології повинні застосовуватися не тільки для продажу на зовнішньому ринку, але й у рамках міжрегіональних ринків країни. Забезпечити

необхідну кількість і достатній обсяг можна тільки в тому випадку, якщо до процесу виробництва й споживання інтелектуального продукту причетні всі зацікавлені сторони: повинна відбутися інтелектуалізація економіки [216]. Науковомісткими й технологоемкими вже стали не тільки обробна промисловість, але й сільське господарство, добувна промисловість, сфера послуг, будівництво, транспорт, зв'язок, медичне обслуговування й т.д. Отже стратегія "прориву" в розширенні можливості реалізації нових конкурентоспроможних НТП Харківського регіону лежить у сфері створення технополісів, де були б об'єднані наука, навчання, виробництво. Стратегія створення технополісів - це не тільки стратегія прориву в сфері прискорення впровадження науково-технічних розробок регіональних організацій, але й формування різного типу кластерів (див. підрозділ 3.5) підприємств регіону, створення центрів розвитку вищого технологічного рівня, тобто побудова основ «знання-базованої» економіки регіону.

Відповідно до Закону "Про внесення змін у Закон України про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків" від 12.01.2006р. готуються нормативно-правові акти щодо семи технопарків у м. Києві, трьох - у м. Донецьку, і по одному в містах Суми, Харків, Херсон, Одеса, Дніпропетровськ, і Яворове (Львівської області). Отже державна політика в області розвитку регіональних технополісів не відповідає рівню розвитку науково-технічного потенціалу Харківського регіону (табл. 4.20). Це є (поряд з рівнем наукової діяльності на підприємствах і у вузах області) другим обмеженням у рамках методології ТОС.

Третім обмеженням розвитку планування і реалізації НТП Харківського регіону є скорочення обсягу інноваційних витрат на технологічні інновації на 23,7% в 2005р. відносно 2004р. і зменшення кількості промислових підприємств (щодо всіх підприємств області) області, що здійснюють інноваційну діяльність, на 0,2% (2004р. - 18,0%, 2005р. - 17,8%).

Ці обмеження пов'язані з тим, що ресурси (економічні, правові) недостатні, щоб забезпечити реалізацію мети перспективного розвитку

Харківського регіону в області соціально-економічного використання науково-технічного потенціалу. Це явище називається "ресурсом з обмеженою потужністю" і позначається як CCR (Capacity Constraints Resource). Представимо ці обмеження у вигляді схеми (рис. 4.14).

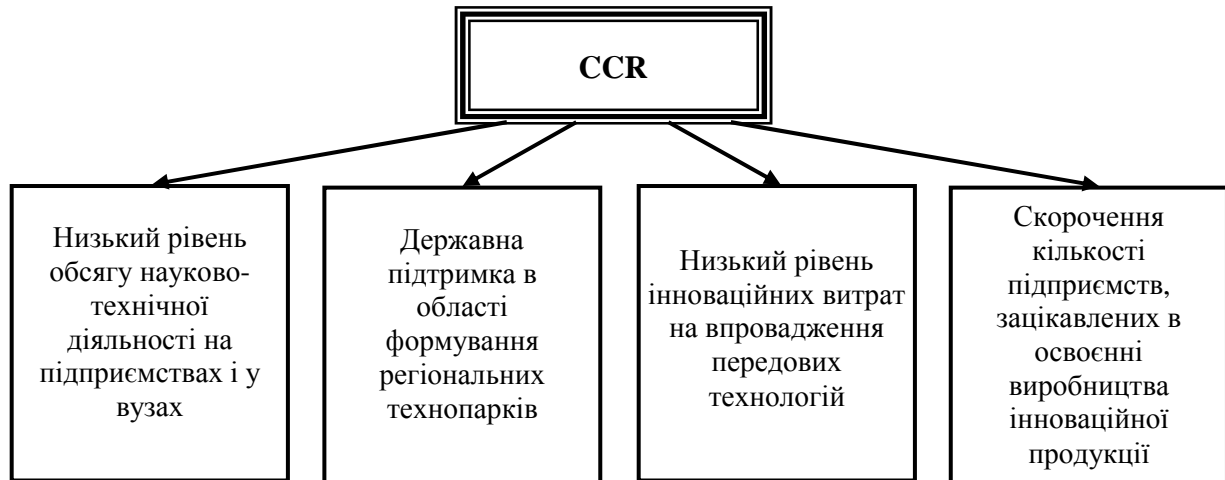


Рис. 4.14. - Визначення CCR у розвитку створення й просування НТП Харківського регіону

Етап 2. Планується рішення з максимального використання обмежень. Визначивши, в чому полягає обмеження показників розвитку реалізації НТП регіону, необхідно досягти максимального ефекту з погляду виконання поставленої мети. Треба розрахувати значення T для кожної науково-технічної розробки, здійснюваної в рамках регіону (в 2005р. було виконано 8590 розробок). Далі визначаємо вплив ресурсу з обмеженою потужністю - CCR. Як правило, може виникнути конфліктна ситуація, коли:

- перевага віддається НТП, що має max значення T ;
- перевага віддається НТП, що має min значення CCR.

У рамках методології ТОС треба інтегрувати показники T і CCR у єдиний критерій. Формується наступне припущення: в ієрархії розподілу ресурсів регіону варто віддати перевагу тому напрямку науково-технічних розробок, який має найбільше значення показника економічної продуктивності на одиницю обмежень, тобто

$$\frac{\text{Економічна продуктивність}}{\text{Нормована сума ресурсів з обмеженою потужністю}} = \text{MAX} \quad (4.4)$$

Вказане припущення не має строгого ведення щодо формування portfolio замовлень на розробку НТП, але проте логічно обґрунтоване й, як показує [31-33] практика, приводить до ефективних організаційно-управлінських рішень.

Етап 3. Практичним результатом цього етапу є формування програми розвитку науково-технічної діяльності регіону з урахуванням планування переліку наукових і науково-технічних розробок у Харківській області, визначаючи обмеження по використовуваних ресурсах. Фактично формується товарний портфель НТП за критерієм економічної продуктивності на одиницю обмежень. Однак це завдання до кінця не вирішене. Можливі додаткові заходи, що дозволяють збільшити обсяг грошових потоків і надходження прибутку в регіон від реалізації НТП.

Етап 4. Необхідно почати дії, що дозволяють деякою мірою усунути існуючі обмеження. Даний етап не завжди дозволяє зробити формальні розрахунки (на відміну від етапів 2,3), але адміністрація регіону й всі зацікавлені сторони наукової сфери й бізнес-середовища повинні спробувати знайти соціально-економічні заходи, які дозволяють збільшити обсяг операційного прибутку. Додатковим обмеженням у рамках, наведених на рис. 4.14, може виступати феномен вартості грошей у часі, тобто зіставлення процесу інвестування регіонального бюджету в створення і просування НТП із альтернативною можливістю використання фінансів Харківської області.

Як додаткові програмувальні заходи, що дозволяють усунути існуючі обмеження, можуть виступати:

- стратегія розвитку процедур кластеризації підприємств й науково-технічних центрів як на рівні регіону, так і на рівні галузевих міжрегіональних об'єднань;
- просування маркетингових програм у зовнішньоекономічній діяльності як на рівні надання науково-технічних послуг, так і підключення до міжнародних програм;
- лобіювання інтересів з розширення інвестицій в інноваційні підприємства регіону на рівні регіональної адміністрації й державних програм розвитку;
- і т.п.

Етап 5. Визначається необхідність переходу до етапу 1. Позитивне рішення в пошуку можливості усунення обмежень на 1 етапі дозволяє продовжувати процес поліпшення планування наукової і науково-технічної діяльності в регіоні. Процес адаптації тренда соціально-економічних оцінок показників формування і розвитку НТП регіону має бути безперервним. Обмеження наукової і науково-технічної діяльності Харківського регіону можуть перейти з розряду інвестиційних у розряд ринкових (конкурентних), правових (законодавча база країни), міжнародних відносин (митні бар'єри, квоти на експорт) і т.п.

Формальний апарат реалізації системи ТОС наведений в підрозділі 2.6, де визначаються основні критерії процедури проектування регіонального розвитку.

4.5. Фактори, що забезпечують розвиток сценарію

Для вирішення складних проблем, які стоять перед регіональним господарством, формуються завдання в рамках соціально-економічних і виробничо-технічних систем. Вони припускають ієрархічний принцип їхнього дозволу. Ефективність роботи цих систем значною мірою залежить від організаційної структури регіонального керування. Логіка прийняття рішень з розвитку й керування соціально-економічних і виробничо-технічних систем регіону насамперед визначається обсягом фінансування на підтримку стійкого стану й розширення можливостей відтворювального регіонального процесу.

Досить обґрунтованим є вибір стратегічних напрямків розвитку економіки Харківського регіону [99], які діляться на такі основні групи оцінок показників:

1. Матеріальна сфера економіки регіону.
2. Нематеріальна сфера економіки регіону.

Складові програми розвитку матеріальної й нематеріальної сфери стратегічного планування [99] можна представити у вигляді схеми (рис. 4.15).

Розвиток регіону, насамперед, ґрунтується на трьох основних факторах:

- природно-ресурсний потенціал і можливості його оптимального використання;
- фінансове забезпечення суб'єктів економічної діяльності в плані можливості впливу з боку регіональної адміністрації;
- організаційно-правове забезпечення ефективної діяльності соціально-економічних систем.

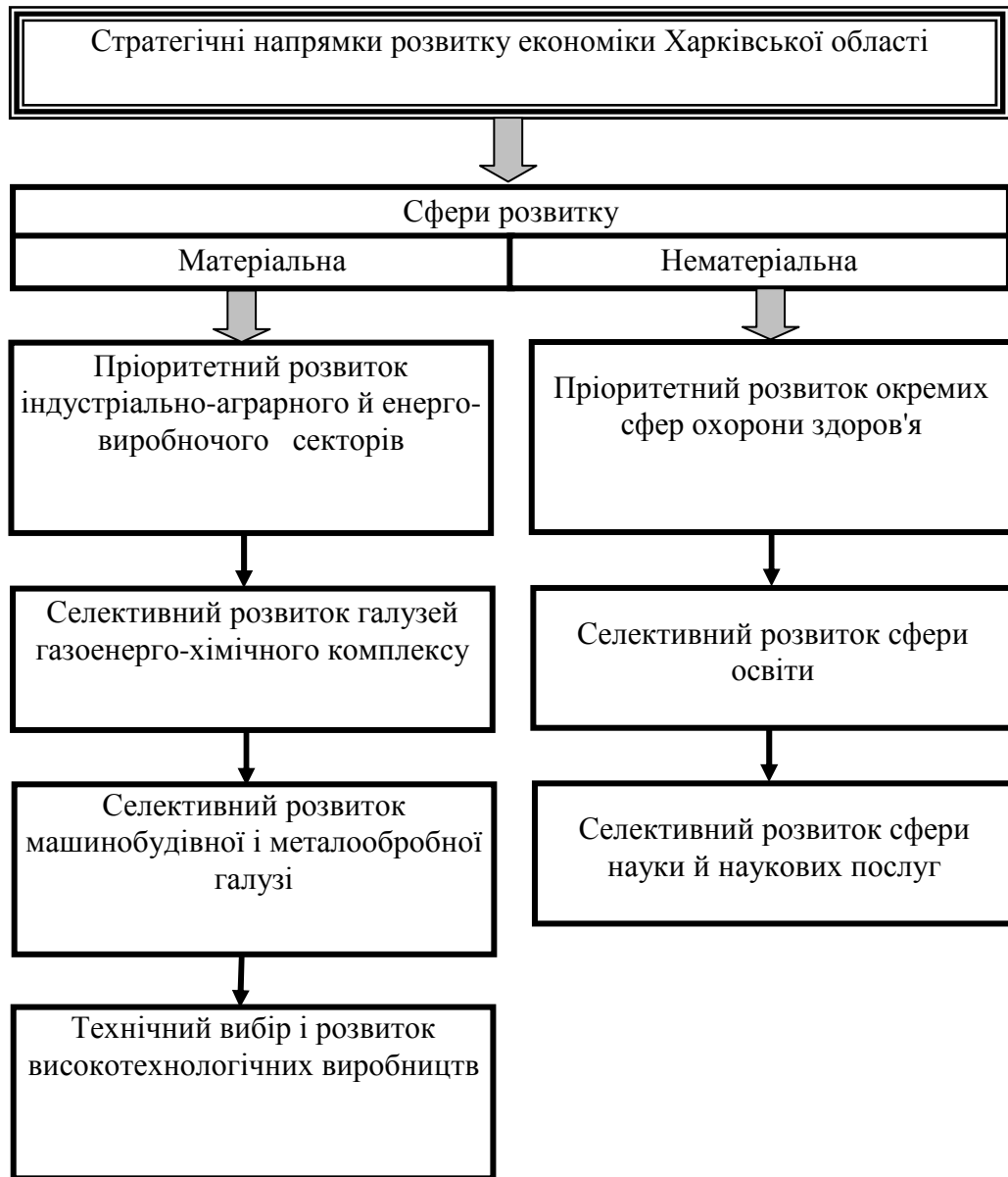


Рис. 4.15. - Стратегія розвитку Харківської області з урахуванням основних напрямків

Поряд з фінансово-економічними аспектами стандартних моделей аналізу факторів, що забезпечують сценарій плану розвитку регіону, існують окремі напрямки у вирішенні завдань програмування стійкого розвитку окремих областей і регіонів України. Це насамперед стосується побудови бюджетно-податкової системи в рамках регіонального утворення. Аналіз побудови бюджетно-податкових систем у різних державах дозволяє виділити наступні універсальні положення, які в сукупності виражають суть моделі формування бюджету країни з урахуванням регіональних інтересів:

- формуються кілька рівнів бюджетно-податкової системи, що відповідають рівням територіально-державного й територіально-адміністративного устрою країни;
- законодавчим і договірним чином розподілені повноваження між рівнями в адміністративній владі й закріплена відповідальність кожного рівня за конкретний напрямок і види діяльності на підвідомчій території;
- існують науково обґрунтовані подання про величину необхідних і достатніх витрат для самостійної реалізації кожним рівнем влади його виняткових повноважень і відповідальності;
- є законодавчо встановлені методи врахування індивідуальних особливостей територіальних утворень для коректування обсягів витрат (їхніх нормативів) відповідних бюджетів;
- існує встановлене правовими актами закріплення бюджетами всіх рівнів влади (державних, регіональних, місцевим) доходних джерел (податків), що виходить з критерію достатності для покриття нормативно-розподілених витрат.

У типологізації витрат державного й регіонального бюджетів повинні передбачатися спеціальні позиції фінансування таких напрямків регіональної політики країни, як компенсація нижчестоящим бюджетам недостатності їхніх власних засобів для покриття з витрат, реалізація селективної підтримки розвитку окремих регіонів, вжиття заходів з надзвичайної підтримки депресивних територій, виділення додаткових засобів на підтримку й розвиток

точок "технологічного прориву" в окремих галузях і т.п. При цьому законодавчо встановлюються процедури обґрунтування відповідних витрат, процес їх розподілу між бюджетами регіонів і муніципальних утворень, між кінцевими одержувачами - фінансованими з бюджету регіональними кластерами, окремими підприємствами й організаціями, групами населення. Ці характеристики стандартної моделі бюджетного формування з урахуванням регіональних інтересів зазнають неминучого коректування при її адаптації до умов соціально-економічного положення в країні.

Крім організаційно-правових заходів щодо формування фінансової бази соціально-економічної діяльності регіону необхідно враховувати ряд факторів, які визначають інвестиційну привабливість для джерел фінансових надходжень, відмінних від державних (інвестори, підприємства, транснаціональні компанії, фонди міжнародних програм і т.п.). Для підтримки стійкого розвитку й формування розширеного відтворювального процесу регіону треба виходити з можливості розширення регіонального бізнесу. Процедура прийняття рішень про інвестиції в розширення регіональних процесів подана на рис. 4.16, де наведені фактори нематеріального характеру, тобто рівень менеджменту, маркетингове забезпечення, формування бренда регіону, інформаційна підтримка бізнес-середовища.

Недостатню увагу до розвитку факторів, наведених на рис. 4.16, з боку регіональної адміністрації можна проілюструвати на прикладі даних по Харківському регіоні в області зовнішньоекономічної діяльності. Розглянемо тенденції розвитку експорту й імпорту послуг з рекламною діяльністю, дослідження ринку й проведення опитувань населення регіону за період 2003-2005 рр. [211].

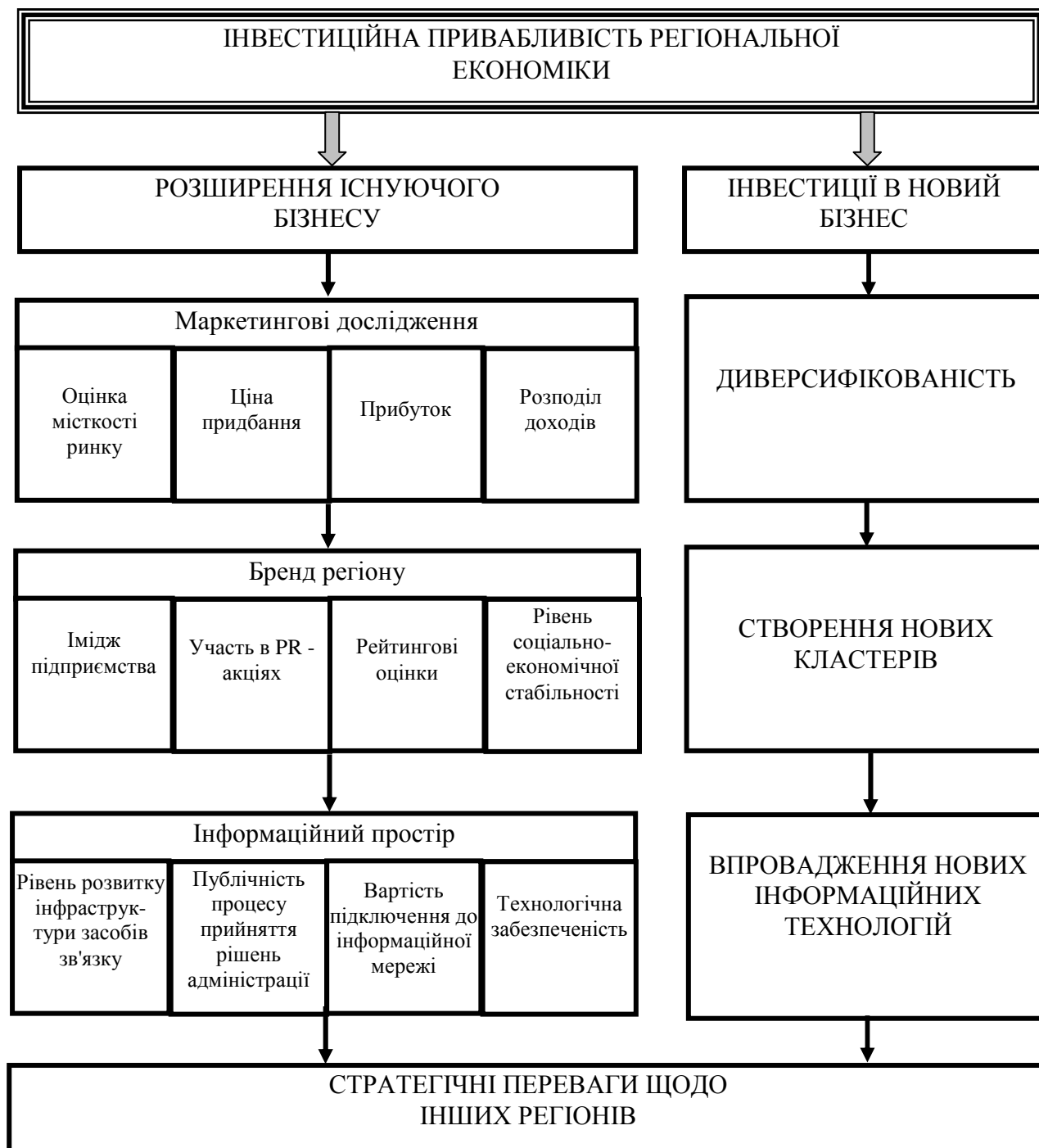


Рис. 4.16. - Фактори, що впливають на програмування інвестиційної привабливості регіону

З наведених даних бачимо, що очевидний "сплеск" активності в цій сфері діяльності в 2004р. пов'язаний з передвиборною компанією в Україні. При цьому співвідношення вартості послуг імпортерів щодо експортерів складало:

$$\frac{8281,99 \text{ тис. дол. США}}{2837,14 \text{ тис. дол. США}} = 2,92 ,$$

що свідчить про низький рівень участі регіональних джерел інформації у формуванні експортно-орієнтованої продукції. Загальна тенденція за роками зберігається – це перевищення обсягу імпортованих послуг (у грошовому вираженні) щодо експорту цих же послуг (реклама, вивчення ринку, соціальні опитування). Дані по розвитку цих тенденцій представлені на рис. 4.17.

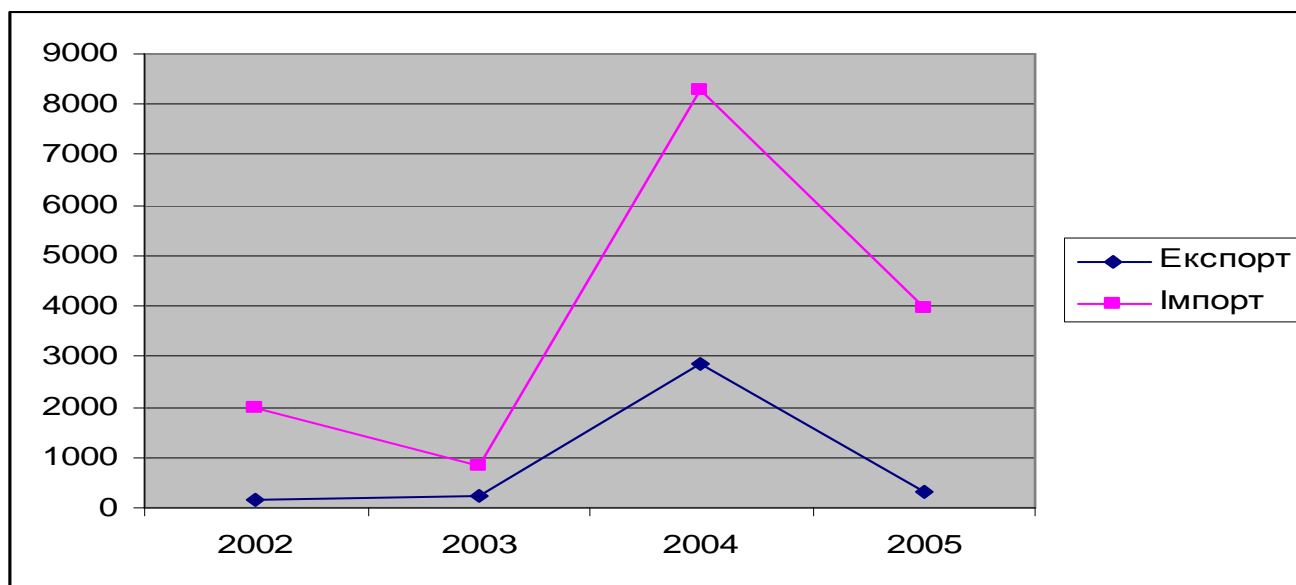


Рис. 4.17. – Обсяг послуг: реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки (Харківська область)

Ще одним з важливих факторів, що забезпечують позитивний напрямок сценарію розвитку регіону, є участь малого й середнього бізнесу в реалізації регіональних програм. Малі підприємства - це сектор ринкової економіки, що практично охоплює всі її галузі. Дані, наведені в [40,210, 211], свідчать про те, що:

- малі підприємства за кількістю суб'єктів господарської діяльності, обсягом виробництва й чисельністю співробітників протягом досліджуваного періоду збільшуються як у Харківській області, так і в Україні в цілому;

- загальний обсяг виробленої продукції суб'єктами малого бізнесу (виробництво, послуги й інші види діяльності) у загальному обсязі виробництва як у Харківській області, так і в Україні становить незначну частину;

- щодо всіх суб'єктів малого бізнесу в Харківській області й взагалі по країні найбільш низький рівень динаміки розвитку складає сектор фермерських господарств;

- найбільш динамічно в Харківській області малий бізнес розвивається у сфері будівництва, оптової й роздрібної торгівлі, надання послуг.

Дані за період 2003-2005рр наведені в табл. 4.21. Вони відображають основні тенденції розвитку сфери малого підприємництва щодо видів економічної діяльності в Харківському регіоні.

Таблиця 4.21. – Кількість малих підприємств за видами економічної діяльності

Область діяльності	2003р.	2004р.	2005р.
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	511	559	614
Рибне господарство	17	21	23
Промисловість у тому числі:	3333	3361	3330
добувна	19	21	24
обробна	3252	3261	3214
виробництво й розподіл електроенергії, газу, тепла та води	62	79	92
Будівництво	1270	1445	1554
Оптова й роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	5775	5903	5912
Готелі й ресторани	451	492	494
Транспорт і зв'язок	534	565	605
Фінансова діяльність	272	318	327
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	3836	4405	4884
Освіта	159	162	160
Охорона здоров'я та соціальна допомога	186	208	230
Колективні, громадські й особисті послуги	654	678	669

У наш час підхід до регіонального розвитку, заснований на створенні регіональних і міжрегіональних кластерів усередині країни, все більш активно входить в практику планування в Україні (більш докладно про це див. у підрозділі 3.5). У ході своїх досліджень відомий фахівець в області стратегічного планування М. Портер визначив, що кластер - це група взаємозалежних компаній, які географічно сусідять (постачальники, виробники та ін.) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють у певній сфері й взаємодоповнюють один одного.

Вважається, що конкурентоспроможність країни слід розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її фірм, а кластерів - об'єднань фірм різних галузей, причому принципове значення має здатність цих кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Система детермінант конкурентної переваги країн, що одержала назву "конкурентного ромбу" (або "алмаз") за числом основних груп таких переваг включає:

- факторні умови (людські й природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, в тому числі фактори якості життя);
- умови внутрішнього попиту (якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту);
- суміжні й обслуговуючі галузі (сфери надходження сировини й напівфабрикатів, сфери надходження устаткування, сфери використання сировини, устаткування, технологій);
- стратегія і структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція (мети, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція).

У ході своїх досліджень М. Портер проаналізував конкурентні можливості більше 100 галузей у десятих країнах. Виявилося, що найбільш конкурентоспроможні транснаціональні компанії звичайно не розкидані безсистемно по різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній

країні, а часом навіть в одному регіоні країни. Це пояснюється тим, що одна або кілька фірм, досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, поширює свій позитивний вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальший ріст конкурентоспроможності даної фірми [217].

У підсумку формується "кластер" - співтовариство фірм, тісно зв'язаних галузей, що взаємно сприяють росту конкурентоспроможності одна одній. Для всієї економіки держави кластери виконують роль точок росту внутрішнього ринку. Услід за першим часто утворюються нові кластери і міжнародна конкурентоспроможність країни в цілому збільшується. Вона тримається саме на сильних позиціях окремих кластерів, тоді як поза ними навіть найрозвиненіша економіка може давати тільки посередні результати. У кластері вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків.

Згодом ефективно діючі кластери стають причиною великих капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин. Центром кластера найчастіше бувають кілька потужних компаній, при цьому між ними зберігаються конкурентні відносини. Цим кластер відрізняється від картеля або фінансової групи. Концентрація суперників, їхніх покупців і постачальників сприяє росту ефективної спеціалізації виробництва. При цьому кластер дає роботу безлічі дрібних фірм і малих підприємств. Крім того, кластерная форма організації приводить до створення особливої форми інновації - "сукупного інноваційного продукту". Об'єднання в кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій. При цьому найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між всіма учасниками кластера.

Ось чому в ряді країн в останні десятиліття набули таке значення ефективні "кластерні стратегії", що будуються на центрах ділової активності,

що вже довели свою силу й конкурентоспроможність на світовому ринку. Уряди концентрують зусилля на підтримці існуючих кластерів і створенні нових мереж компаній, що раніше не контактували між собою. Держава при цьому не тільки сприяє формуванню кластерів, але й саме стає учасником мереж кластерні стратегії широко використовуються в країнах Європи. У Німеччині з 1995р. діє програма створення біотехнологічних кластерів Bio Regio. У Великобританії уряд визначив райони навколо Единбурга, Оксфорда й Південно-Східної Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних фірм. У Норвегії уряд стимулює співробітництво між фірмами в кластері "морське господарство". У Фінляндії розвинутий лісопромисловий кластер, куди входить виробництво деревини й деревних продуктів, паперу, меблів, поліграфічного й пов'язаного з ним обладнання. Тісна взаємодія фірм даного кластера в поширенні знань забезпечує їм конкурентні переваги перед торговельними суперниками.

Незважаючи на різницю підходів, більшість розвинених країн світу виробили для себе ту чи іншу кластерну стратегію. Країни, які в найбільш явній формі здійснюють таку стратегію, - Данія, Нідерланди, фламандський район Бельгії, Квебек (Канада), Фінляндія, а також Південна Африка (при новому уряді). Франція та Італія можуть служити прикладами країн, в яких здавна практикується своєрідна кластерна стратегія, хоча й під іншою назвою.

У наш час експертами описані основні характеристики кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї чи іншої кластерної стратегії:

- географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від суто місцевих до справді глобальних (аерокосмічний кластер);
- горизонтальна: кілька галузей/секторів можуть входити в більший кластер;
- вертикальна: у кластерах можуть бути присутні суміжні етапи виробничого процесу. При цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластера;

- латеральна: у кластері поєднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що приводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер);
- технологічна: сукупність галузей, що користуються однією й тією ж технологією (як, наприклад, біотехнологічний кластер);
- фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо одного центра - підприємства, НДІ або навчального закладу;
- якісна: тут істотним є не тільки питання про те, чи дійсно фірми співробітничать, але й те, як вони це роблять (мережа далеко не завжди автоматично стимулює розвиток інновацій).

Кластерний підхід, спочатку використовуваний у дослідженнях проблем конкурентоспроможності, згодом став застосовуватися при вирішенні все більше широкого кола завдань, зокрема :

- при аналізі конкурентоспроможності держави, регіону, галузі;
- як основа загальнодержавної промислової політики;
- при розробці програм регіонального розвитку;
- як основа стимулювання інноваційної діяльності;
- як основа взаємодії великого й малого бізнесу.

Саме в розвитку кластерної стратегії регіону лежить програмування розвитку малого й середнього бізнесу, об'єднаного загальною територією, економічними зв'язками, правовим простором, загальним відкритим інформаційним середовищем.

ВИСНОВКИ

Сучасна економіка регіональних утворень ставить своїм завданням пошук оптимального поєднання територіальних і галузевих аспектів розвитку. Оцінка багатьох параметрів соціально-економічного розвитку регіону залежить від географічного положення, природно-ресурсного потенціалу, територіальної структури економіки, законодавчо-правової бази системи управління, стійкості зовнішньоекономічних зв'язків, наявності інформаційного забезпечення функціонування бізнес-середовища. Важливим для стійкого розвитку регіону є забезпечення розширеного відтворювального процесу діяльності суб'єктів господарювання. Регіональне господарство покликане забезпечити для даного соціально-економічного утворення показники прибутковості, зайнятості й задоволення потреб населення.

Регіональна стратегія розвитку економіки України орієнтується на загальносвітовому досвіді й принципах формування планів діяльності відособлених соціокультурних, технологічних, фінансово-економічних систем з одночасним розвитком інтеграційних процесів на зовнішньому рівні. Успішність проведених заходів щодо участі регіонів країни як активних суб'єктів відкритої економіки можлива тільки за умови визначення пріоритетів напрямків міжнародної інтеграції, оцінки факторів конкурентоспроможності національних виробників, побудови ефективної схеми взаємин між різними рівнями державної влади.

Дослідження закордонних і вітчизняних фахівців в області планування регіональних процесів дозволили виділити напрямок подальших розробок у формуванні систем розвитку. З огляду на особливості планування розвитку регіональних систем в книзі наводиться методологічна база оцінки потенціалу регіону й структури його відтворювального процесу. Процедура розвитку регіонального ринку представлена як аналіз можливих факторів впливу на обсяг попиту суб'єктів регіону.

У монографії обґрунтовуються технологічні аспекти реструктуризації регіональних систем. Необхідність використання експертних оцінок при плануванні стратегії регіону обґрунтовується застосовністю різних методів. Процедура побудови сценарію розвитку регіону базується на методології теорії обмежень систем.

Актуальність обліку складових діяльності регіону і його стійкого розвитку привела до необхідності дослідження не тільки соціально-економічних аспектів діяльності, але й аналізу менеджерських, маркетингових, інформаційних сфер роботи. Описано процедури оцінки формування різних сторін інвестиційної привабливості регіону.

Програмування регіонального розвитку України не має однозначного вирішення, для побудови формальних процедур треба мати не тільки чіткі певні цілі й стратегічний план, але й розв'язки проблем муніципального, територіально-адміністративного реформування у плані формування бюджетної системи. Особливо актуальним є вирішення питань, коли регіони країни самі зможуть розпоряджатися і планувати власні фінансові ресурси, чітко визначену частину податкових надходжень у рамках правових зобов'язань.

На прикладі формування сценарію розвитку Харківського регіону обґрунтований ситуаційний підхід у плануванні. Визначено основні етапи розробки сценарію й фактори його забезпечення. Програмуються не тільки показники внутрішнього соціально-економічного середовища області, але й фактори сприятливого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

ЛИТЕРАТУРА

1. Изард У. Методы регионального анализа. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
2. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. – М.: Экономика, 1975. – 317 с.
3. Джеймс П., Мартин Д. Все возможные миры. – М., 1988.
4. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1982. – 350 с.
5. Шаблій О. Деякі питання методології і теорії макрорегіоналізації України // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. геогр. – 1999. – Вип. 24.
6. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України. Інститут регіональних досліджень: Редаол.: відповідальний редактор академік НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2001. – 700 с.
7. Адміністративно-територіальний устрій України крізь призму інтересів регіонів та держави: Тези допов. міжрегіон. конф. „Регіони в незалежній Україні: пошук стратегій оптимального розвитку”, – Харків, 1994, С. 5-6.
8. Соціально-економічна географія України: Навч. посібник / За ред. проф. О.І. Шаблія. – Львів: Світ, 1994. – 608 с.
9. Денисов Ю.Д., Савельєв Л.А., Шевчук Л.Т. Регіональний дискурс: сутність, еволюція, сучасні уявлення, перспективи розвитку // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 179-185.
10. Багров Н.В. Региональная геополитика устойчивого развития.- К.: Лыбидь, 2002.- 256 с.
11. Бобух. Оцінка ефективності функціонування спеціальних економічних зон у контексті регіонального розвитку // Економіка України. – 2002. – № 11(492). – С. 42-47.
12. Браян Т., Пат Г., Крайник О.П. Регіональний економічний розвиток: Навч. посібн. / Під ред. О.П. Крайник. – Львів: Ліга-Прес, 2003. – 280 с.
13. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.

14. Долішній М.І. Актуальні проблеми регіональної політики в Україні // Регіональна економіка. – 1999. – № 3. – С. 11-17.
15. Долішній М.І. Глобальні детермінанти регіонального розвитку і регіональної політики // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Вип.. XXIII. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – С. 13.
16. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
17. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування / За ред. Крючкової І.В. – Харків: Форт, 2000. – 336 с.
18. Мельник С.А. Управління регіональною економікою: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
19. Методологічні засади розробки стратегій регіонального розвитку / Романюк С.А., Внукова Н.М., Лимонова Л.О., Лямець В.І. – Харків, 2001. – 20с.
20. Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України // За ред. С. Максименка. – К.: Логос, 2000. – 171 с.
21. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.
22. Шевчук Я.В. Механізми санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики. – Львів, 2004. – 63 с.
23. Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку // Матеріали доповідей V Міжнародного конгресу українських економістів, м. Львів, 22-26 травня 2000 р. / Відпов. ред. акад. НАН України М.І. Долішній / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2000.
24. Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області: Закон України № 356-XIV від 24.12.1998 // Голос України. – 1999. – 19 січня.
25. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності в Закарпатській області: Закон України № 357-XIV від 24.12.1998 // Голос України. – 1998. – 26 грудня.

26. Про спеціальну економічну зону „Славутич”: Закон України № 721-XIV від 03.06.1999 // Голос України. – 1999. – 30 червня.
27. Природные ресурсы Крыма и перспективы их использования до 2010 года // Протокол коллегии Министерства экономики Автономной Республики Крым, декабрь 1997. – С. 26-31.
28. Програма «Україна – 2010». Проект. – К., 1999. – 92 с.
29. Зелінський І. Про статистичну оцінку рекреаційно-оздоровчого забезпечення населення в регіоні. – У зб.: Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України: основи методології і апробаційні розрахунки // Регіональна економіка. Дод. „Регіони України. Економіко-статистичні порівняння”. – 2001. - № 2.
30. Розанова Т.Г. Экономика региона: теория и практика. – М.: Изд-во - МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2004. – 360 с.
31. Goldratt E., Cox J. The Goal Groton-on-Hudson: North River Press, 1986.
32. Элия М. Гольдратт, Джефф Кокс. Цель. Процесс непрерывного улучшения. – СПб.: Нева ИД, 2004.
33. Элия М. Гольдратт, Джефф Кокс. Цель II: Дело не в везении.- Талин: Goldratt Baltic. Network, 2002. – 287 с.
34. Хахалєв Д.О. Соціально-економічні аспекти управління в умовах ринкових відносин // Регіон у системі нових економічних і правових відносин. Матеріали Всеукраїнської наукової конференції // Упорядник. проф. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: Сіверсія, 1998. – 180 с. – с. 79.
35. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 // Редкол.:...С.В. Модерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
36. Никитенко М.В. Региональная экономика: сущность и механизм управления. – Минск: Наука и техника, 1992.
37. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 // Редкол.:...С.В. Модерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 952 с.
38. Рогожин С.В., Рогожина Т.В. Теория организации: Уч. пособие. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 320 с.

39. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Д. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
40. Статистичний щорічник. Харківська область в 2004 році. Держкомстат України. – Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2005. – 607 с.
41. Кононов Д.А., Косяченко С.А., Кульба В.В. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем. // Финансовая математика. / Под ред. Ю.М. Осипова, М.В. Грачевой, Р.М. Нижегородцева, Е.С. Зотовой.- М.: ТЕИС, 2001. – С. 7-53.
42. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении: Учебное пособие. – М.: Дело, 2004. – 400 с.
43. Фисун К.А. Методология разработки программ инвестиционного развития регионов // Коммунальное хозяйство городов. – К.: Техника, 2005.- №65 – С. 60-73.
44. Кононов Д.А. Основы исчисления сценариев поведения сложных систем в АСУ ЧС // Автоматика и телемеханика. - № 9. – 2002. – С. 142-152.
45. Абт К.Ч., Фостер Р.Н., Ри Р.Г. Методика составления сценариев: Руководство по научно-техническому прогнозированию. – М.: Прогресс, 1977.
46. Одрин В.М., Картавов С.С. Морфологический анализ систем: Построение морфологических таблиц. – К.: Наукова думка, 1977.
47. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации. – М.: Наука, 1981. – 208 с.
48. Саати Т. Принятие решений. Методы анализа иерархии. – М.: Радио и связь, 1993.
49. Пирогов Г.Г. Сценарии в системе моделирования глобального развития: Подходы и принципы // Неформализованные элементы глобального моделирования. – М.: ВНИИСИ, 1981. – С. 74-90.
50. Глушков В.М. О прогнозировании на основе экспертных оценок // Кибернетика. – 1969. - № 9. – С. 2-4.

51. Смирнов А.Д. Система имитации экономических решений // Экономика и математические методы. – т. 1X, вып. 3. – 1973. – С. 395-406.
52. Шибалкин О.Ю. Проблемы и методы построения сценариев социально-экономического развития. – М.: Наука, 1992. – 176 с.
53. Юдицкий С.А. Сценарный подход к моделированию поведения бизнес-систем. – М.: СИНТЕГ, 2001. – 112 с.
54. Гэд Томас. 4D Брендинг, взламывая корпоративный код сетевой экономики. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001.- 228с.
55. Траут Дж. Новое позиционирование. Джек Траут со Стивом Ривкиным. – СПб.: Питер, 2002. – 192с.
56. Эллвуд Я. 100 примеров эффективного брендинга. – СПб.: Питер, 2002. – 368с.
57. Суховірський Б.І. Регіональна стратегія економічного розвитку України (теоретичні та прикладні основи геоekonomіки): Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 154 с.
58. Управління проектами та розвиток виробництва. Збірник наукових праць. – Луганськ: ВАТ „Поліпринт”, 2004. - № 2(10). – С. 70.
59. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2005. – 344 с.
60. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
61. Данилишин Б.М., Лібанова Е.М. Основні завдання активізації регіональної соціально-економічної політики України // Рада з вивчення продуктивних сил України. НАН України. – К., 1999. – 68 с.
62. Научно-методические основы комплексного планирования экономического и социального развития региона (область, район, город) / Под ред. Н.Г. Чумаченко, А.С. Емельянова. – К.: Наукова думка, 1980. – 343 с.
63. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. – К.: Наукова думка, 1993. – 219 с.

64. Чумаченко М.Г. Нариси з економіки регіону. – К.: Наукова думка, 1995. – 338 с.
65. Гринч Д. Районы. Модели и классы // Модели в географии. – М.: Прогресс, 1971. – С. 175-212.
66. Розов С.С. Философское осмысление классификационной проблемы // Вопр. Философии. – 1980. - № 8. – С. 49-56.
67. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – 2-е изд. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
68. Закс Л. Статистическое оценивание. – М.: Статистика, 1976. – 598 с.
69. Литвак Б.Г. Экспертная информация: методы получения и анализа. – М.: Радио и связь, 1982. – 184 с.
70. Миркин Б.Г. Проблема группового выбора. – М.: Наука, 1974. – 256 с.
71. Бурков В.Н., Данев Б., Еналеев А.К. и др. Большие системы: моделирование организационных механизмов. – М.: Наука, 1989. – 287 с.
72. Бурков В.Н., Ириков В.А. Модели и методы управления организационными системами. – М.: Наука, 1994. – 391 с.
73. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / За загл. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України С.І. Дорогунцова. – К.: КНЕУ, 2005. – 988 с.
74. Большая Советская Энциклопедия. – Т. 21. – М.: Сов. энциклопедия, 1977. – 1015с.
75. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: Монография/Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскибы Е.В. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176с.
76. Fishburn P.S. The theory of social choice. – Prenseton Univ Press. – 1973. – 437p.
77. Руткевич М.Н. Диалектика и социология. – М.: Статистика, 1980. – 198с.
78. Игнатовский П. Экономический потенциал и условия действительности хозяйственного механизма// Плановое хозяйство. – 1980. - №2. – С. 71-98.

79. Руденко В.П. Совокупный ресурсный и природно-ресурсный потенциал Украинской ССР: методика и опыт оценки// Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5, География. – 1991. - №2. – С. 36 - 43.
80. Андрианов В.Д. Экономический потенциал России// Вопросы экономики, 1997. - № 3. – С. 128 – 144.
81. Дорошенко Ю.А. Экономический потенциал территории. – СПб.: Химия, 1997. – 237с.
82. Круль Н. Основні підходи до визначення сукупного ресурсного потенціалу адміністративної області//Проблеми регіонального використання соціально-економічного та природно ресурсного потенціалу: 3б наук. пр. – Луцьк: Надстир'я, 1998. – С. 17-24.
83. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону та регулювання його розвитку (в умовах ринкових перетворень): Автореф. на здоб. наук. ступ. к.е.н. – Львів: Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 2001.- 20 с.
84. Максимов В.В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование). – Луганск: ВНУ им. Владимира Даля, 2002. – 360с.
85. Шелегда Б., Савченко М., Савченко І. Економічний потенціал регіону: закони формування і методи оцінки //Схід. – 2003. - № 5 (54). – С. 25-29.
86. Шутенко Л.М., Семенов В.Т., Ковалевський Г.В., Тітяєв В.І., Карпушин Е.І., Великих О.О., Тимошенко В.М., Ткачов В.О. Концепція комплексного соціально-економічного розвитку м. Харкова до 2010р. // Коммунальное хозяйство городов: Науч. – техн. сб. – Вып. 24. – К.: Техніка, 2000. – С. 3-43.
87. Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х тт.: Пер с англ. – Т.2. – М.: Республика, 1992. - 400 с.
88. Социально-экономические аспекты рационального природопользования в регионе / Е.Л. Каплан, Э.А. Новиков. – Л.: Наука, 1989. – 144с.
89. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. А.И. Татаркина.- Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 1997. – 380с.

90. Инструментарий экономической науки и практики. Научно-популярный справочник/ А.М. Румянцев, Е.Г. Яковенко, С.И. Янаев. – М.: Знание, 1985. – 304с.
91. Географический энциклопедический словарь. Понятия и термины. – М.: Сов. энциклопедия, 1988. – 433с.
92. Данилишин Б.М. Природно-ресурсный потенциал сталоного розвитку України/ Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко.- К.: РВПС України; НАН України, 1999. – 257 с.
93. Жулавский А.Ю., Джаин И.О. Экономическая оценка трудового потенциала региона// Вісник Сумського державного університету. – 1998. - №3(11). – С. 113-120.
94. Ачкасов А.Е. Теоретические основы стратегии и тактики управления трудовыми ресурсами// Коммунальное хозяйство городов: Науч. – техн.сб. – Вып.. 28. – К.: Техника, 2001. – С. 186-194.
95. Шевченко Л.С. Занятость в рыночной экономике// Бизнес Информ. – 1995. - №3-4. – С. 22-25.
96. Задоя А.Л. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство. – К.: Вища шк., 1986. – 154с.
97. Мильнер Б.З., Евенко Л.И., Раппорт В.С. Системный подход к организации управления – М.: Экономика, 1983. - 224с.
98. Голиков А.П., Дейнека А.Г., Казаков Н.А. Размещение производительных сил и регионалистика. – Харків: «Олант», 2002. – 320с.
99. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року: Монографія / Під заг ред. Е.П. Кушнар'ова. – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 448с.
100. Максіровський Є.А., Соловйов О.В., Климов О.В. та ін.. Екологічний атлас Харківської області. – Харків: ТОВ «Майдан», 2001. – 80с.
101. Технологічні паркі України / Міжнародний інвестиційний форум. – Харків: МОНОАП, 2002. – 106с.

102. Інвестиційний бюллетень / Інформаційно-аналітичне видання Харківського інвестиційного Ради. – 2002. - №4. – 12с.
103. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України.- К.: М.: Академія, 1999. – 508с.
104. Статистика: Курс лекцій / Під ред. В.Г. Іонина. - М.: ІНФРА-М, 1997. – 310с.
105. Кубах А.І., Давыскиба Е.В. Методика і розрахунок показників ефективності дослідження економічного потенціалу регіону / Продуктивність. - 2003. - №3. – С. 14-17.
106. Економічний потенціал розвинутого соціалізму / Під ред.. Б.М. Мочалова. – М.: Економіка, 1982. – 278с.
107. Шевченко Д.К. Проблеми ефективності використання економічного потенціалу. – Владивосток: Вид-во Далекоход. ун-та, 1984. – 156с.
108. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа: Пер. с польск., В.В. Иванова. – М.: Статистика, 1980. – 151с.
109. Рихтер К.Ю. – Транспортная эконометрия. - М.: Транспорт, 1982. – 317с.
110. Тищенко А.Н., Головки О.С. Стратегия управления развитием предприятия. – Харьков: ЭДЭНА, 2003. – 198с.
111. Шнипер Р.И. Регионы: Экономические методы управления. – Новосибирск.: Наука, 1991. – 320.
112. Гоффе Н.В. Социальная составляющая региональной политики на Западе // МЭиМО. – 2003. - №4. – С.70.
113. Ачкасов А.Є. Стратегія регулювання зайнятості населення України. Теорія і практика. – Житомир, 2002.- 512с.
114. Ресурсно-економічна безпека: теоретичні і прикладні аспекти /Б.В. Буркинський, В.Н. Степанов, Л.Л. Круглякова і др. – Одеса: ІПРЕАІ НАН України, 1998. – С.39.

115. Davic S., Botkin J. The Coming of Knowledge-Based Business. Harvard Business Review, 1994, September-October, pp. 165-174.
116. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. – М.: Инфра – М, 2002 – 504с.
117. Мильнер Б.З. Управление знаниями. - Инфра – М, 2003. – 178с.
118. Румизен М.К. Управление знаниями. – М.: АСТ, 2004. – 318с.
119. Альперович М. Живые и мертвые зоны бизнеса. - // «& СТРАТЕГИИ» №10, 10.04. – К.: Изд. дом «Максимум», 2004 - С. 14-24.
120. Ларина Н.И., Кисельников А.А. В странах рыночной экономики.- М.: ОАО «Изд-во экономики», 1998 – 284с.
121. Сонько С.П., Кулішов В.В., Мустафін В.І. Ринок и регіоналістика: Навч. посібник. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002 – 380с.
122. Стратегическое управление : регион, город, предприятие / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина: 000 РАН, НИМБ. – М.: ЗАО «Экономика», 2004 – 605с.
123. Жерардэн Л. Исследование альтернативных картин будущего. Метод составления сценариев: Руководство по научно-техническому прогнозированию.- М.: Прогресс, 1977 – 287с.
124. Кульба В.В., Кононов Д.А., Косяченко С.А., Шубин А.Н. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 296с.
125. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять организациями. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 400с.
126. Фисун К.А. Использование экспертных технологий в стратегическом планировании. //Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання. Колективна монографія./За ред.. В.Ф. Бесєдіна, А.С. Музиченька. – К.: НДЕІ – 2005. – С. 414 – 424.
127. Internet: <http://www.strategy.com.ua>.

128. Фисун К.А. Задачи группового выбора и проблемы принятия совместных решений./ Коммунальное хозяйство городов, вып. 9.- К.: Техніка, 1997.- С. 110-116.
129. Фісун К.А. Планування реалізації цільових проектів розвитку регіону – (в друку)
130. Хейти Пакк. Управление проектами перемен и перемены в управлении проектами./&Стратегии № 3(37).- К.: Изд. дом «Максимум».- С. 10-18.
131. Тодаро М.П. Экономическое развитие: пер. с англ. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 672с.
132. Якість економічного зростання: Пер. з англ. /В. Томас, М. Даймані, А. Дарегивар та ін. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основа», 2002. – 350с.
133. Гладкий Ю.Н. Чистобаев А.Н. Основы региональной политики. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 660с.
134. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 176с.
135. Розміщення продуктивних сил України \ За ред. В.В. Ковалевського. – К.: Знання, 1998. – 546с.
136. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України. – К.: Академія, 1999. – 568с.
137. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебное пособие. – Новосибирск: ООО «Издательство ЮКЭА», 1998. – 528с.
138. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 272с.
139. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента / Пер. с англ.; под ред. Ю.И. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 816с.
140. Томсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 576с.

141. Дункан Джек У. Основопологающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики / Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 272с.
142. Ансофф И., Макдоннел Эдвард Дж. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416с.
143. Гвишиани Д.М. Организация и управление. – М.: Наука, 1972 – 536с.
144. Фісун К.А. Фактори ефективності регіонального менеджменту – (в друку)
145. Сухоруков А. Невидимый фронт экономических войн. // Комп&ьюН, 24.11.05. – К.: Изд. дом «Максимум», 2005. - №46. – С. 50-54.
146. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию./С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли.- СПб.: Питер, 2001.-236 с.
147. Дихтль Е. Практический маркетинг: Уч. пособие: Пер. с нем./ Е. Дихтль, Х. Хершген.- М.: Высшая школа, 1995.- 255 с.
148. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок.- М.: АСТ, 2001.- 272 с.
149. Коршунов В.І. Планування маркетингової діяльності підприємства. - Харків: Основа, 2000.- 304 с.
150. Брыскин В.В. Математические модели маркетинга.- Новосибирск: Наука, 1992.- 160 с.
151. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: Навчальний посібник / М.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко.- К.: КНЕУ, 1999.- 328 с.
152. Федосеев В.В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге: Учебное пособие для вузов / В.В. Федосеев, Н.Д. Эриашвили.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.- 160 с.
153. Зайцева Л.М. Региональная система управления (организационно-методический аспект).- Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997.- 336 с.

154. Маркетинговое обеспечение региональной экономической политики / В.Ф. Бевзенко, И.Х. Баширов, Р.М. Лазебник, А.Н. Алышев.- Донецк: Юго-Восток, 2003.- 168 с.
155. Фисун К.А. Формирование и реализация региональной маркетинговой политики (в печати).
156. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент.- СПб.: ПитерКом, 1999.-896 с.
157. Фисун К.А. Оценка эффективности бренда региона // Коммунальное хозяйство городов.- К.: Техніка 2006.- № 68.- С. 105-114.
158. Международный стандарт ИСО 9001. Системы менеджмента качества. Требования. Пер. с англ. М.: НТК «Трек», 2001.- 33 с.
159. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 528 с.
160. Ачкасов А.Е., Левицкий Ю.А., Фисун К.А. Маркетинговая деятельность и ее составляющие: Уч. пособие. - Харьков: ХНАГХ, 2005.- 408 с.
161. Нэреш К. Малхотра. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 3-е издание: Пер. с англ. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2002.- 960 с.
162. Моделирование в процессах управления народным хозяйством.- М.: Наука, 1984.- 212 с.
163. Шумпетер И. Теория экономического развития.- М.: Прогресс, 1982.- с. 72-74.
164. Мовшович С.М. Асимптотическое поведение хороших траекторий в модели с невозпроизводимыми ресурсами / Экономика и математические методы. Т.XIV. вып. 4.- М.: Наука, 1978.- С. 119-130.
165. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов. - М.: Альпина Бизнес Брукс, 2004. – 235с.
166. Кевин Дробо. Секрет сильного бренда. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2005. – 276с.

167. Боулинг К. Общая теория систем – скелет науки. - / Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. – 584с.
168. Антонов А.В. Системный анализ /Учеб. для вузов. – М.: Высшая школа, 2004. – 454с.
169. Жук М.В., Круль В.П. Розміщення продуктивних сил і економіка регіонів України. – К.: КОНДОР, 2004. – 296с.
170. Чернозуб О. Нематериальная стоимость. & СТРАТЕГИИ №10, 10, 2004. – К.: Издательский дом «Максимум», 2004. – С. 26-31.
171. Бланк И.А. Финансовый менеджмент – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528с.
172. Хармут Х. Применение методов теории информации в физике. – М.: Мир, 1989. – 347с.
173. Коган В.З. Теория информационного взаимодействия. – Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, - 1991. – 320с.
174. Тесля Ю.Н. Информационное взаимодействие в природе. – Киев: НАН Украины. Ин-т кибернетики им В.М. Глушкова, 1996. – 37с.
175. Тесля Ю.М. Основи теорії несилової (інформаційної) взаємодії / Вісник ЧІТІ. – 2001. - №3. – С. 62-68.
176. Drucker P.F. For the Future: The 1990's and Beyond. New-York: Dutton, 1992. – 262p.
177. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. – М.: Новости, 1992. – 304с.
178. Hayek F.A. An Assey: Economics and Knowledge, pp. 179-190 in Individualism and Economic Order. London: Routledge&Kegan Paul, Ltd., 1948. - 534p.
179. Hayek F.A. New Studies in Philosophy, Politic, Economics and the History of Ideas. London: Routledge&Kegan Paul, Ltd., 1978. – 479p.
180. Davis S., and J. Botkin. The Coming of Knowledge-Based Business. Harvard Business Reviw, 1994, September – October, pp. 165-174.

181. Druker P. The Age of Discontinuity. New-York: Harper Collins, 1968. – 298p.
182. Эрроу К. Информация и экономическое поведение . Пер с англ. Н. Мильчаковой // Вопросы экономики, 1995. - №5. – С. 98 – 107.
183. Тесля Ю.Н. Применение модели несилового (информационного) взаимодействия и псевдофизических логик к построению интеллектуальных систем управления проектами. // Управління проектами та розвиток виробництва, 2004. - №2(10). – С. 25-35.
184. Фісун К.А. Знання-базований бізнес і перспективи його розвитку – (в друку)
185. Фісун К.А. Використання апарату несилової (інформаційної) взаємодії і псевдофізичних логік у побудові інформаційної бази регіональних ринків // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 17. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – С. 343-355.
186. Бакаєва І.Г. Детермінанти швидкого економічного зростання// Економіко-мат. моделювання соц-екон. систем. – 2003 – Вип. 4 – С. 21-25.
187. Коломийчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку: методологія, методи, практика. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2002 – 277с.
188. Бережна І.В. Національні пріоритети та регіональні детермінанти соціально-економічного зростання (на матеріалах АР Крим). – НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2004 – 640 с.
189. Фісун К.А. Зарубіжний досвід формування іміджу й інвестиційної привабливості країни//Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Випуск 6(61). – К.: НДЕІ МЕРУ, 2006. – С.100-104.
190. Айвазян С.А., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика: Основы моделирования и первичной обработки данных. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 471с.
191. Дубров А.М., Мхитарян А.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352с.

192. Ким Дж. – О и др. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215с.
193. Ростовцев П.С. Статистическое согласование мер связи в анализе социально-экономической информации// Экономика и математические методы, Том 27, вып. 1. – М.: Наука, 1991. – С. 150-156.
194. 9. Дюран Д., Оделл П. Кластерный анализ. – М.: Статистика, 1977. - 128с.
195. 10. Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176с.
196. 11. Victor Chepoi, Feodor Dragan. Computing a Median Point of a Simple Rectilinear Polygon// Information Processing Letters. – 1994. – March. – p. 281-285.
197. 12. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA. – Одесса: Оптимум, 2001. вып.1. – 216с.
198. 13. B. Everitt. Cluster Analysis, 3 rd ed. (New York). - Ny: Halsted Press, 1993.
199. 14. S. Dibbs, P. Stern. Questioning the Reliability of Market Segmentation Techniques//Omega. – 1995. – December.- p. 625-636.
200. 15. G. Ray Funkhouser. A Not on the Reliability of Certain Clustering Algorithms//Journal of Marketing Research. – 1983. – February. – p. 92-98.
201. Фісун К.А. Оцінка однорідності кластерів у процесі класифікації економічного потенціалу регіонів (в печаті).
202. Гранберг А.Г., Штульберг Б.М. и др.. Оценка потенциальных очагов региональных кризисных ситуаций. – М.: СОПС и ЭС, 1997. – С.12.
203. PROJECT SYNDICATE, www.PROJECT.SYNDICATE.ORG
204. Jay Ogilvy, Peter Schwartz. Plotting Your Scenarios. – Global Business Network, December, 2004.
205. Godet Michel, Creating Futures: Scenario Planning as a Strategic Management Tool. – Economica, 2001.
206. James A.Ogilvy. Creating Better Futures: Scenario Planning as a Tool for a Better. Tomorrow. – Oxford University Press, 2002.

207. Liam Fahey, Robert Randail. Learning from the Future. – John Wiley&Sons Limited. 1998.
208. Kees van der Heijen. Scenarios – The Art of Strategic Conversation. - John Wiley&Sons Limited, 1996.
209. Kees van der Heijen. Scenarios. Strategies and Strategy Process. – Nijenrode University Press, 1997.
210. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник / За редакцією О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2006. – 247с.
211. Статистичний щорічник. Харківська область в 2005 році. Держкомстат України. – Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2006. – 606с.
212. Райзберг Б.А. Экономика. – М.: Деловая жизнь, 1995 – с. 20-21.
213. Илюнин О.К., Попов Б.В. Элькин Л.Н., Фисун К.А. Один алгоритм получения группового решения // Проблемы бионики: Республиканский межведомственный научно-технический сборник. – Вып.. 38. – Харьков: Изд-во Вища шк., 1987. – С.118-122.
214. Фисун К.А. Децентрализация системы экономического регулирования в регионах // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика строительной отрасли на пути ее интеграции к синергетическим системам». – Харьков: Изд-во ХНАГХ, 2006. – С.41-43.
215. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895с.
216. Ш.Тацуно. Стратегия – технополисы. – М.: Прогресс, 1989. - 344с.

Таблиця П.1.1 – Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах

(млн. грн.) відносно С-Р по регіонах

Назва регіону	Період (рік)		
	2002	2003	2004
Автономна Республіка Крим	3231	4388	6618
Області:			
Вінницька	1374	2060	3017
Волинська	2512	3147	4836
Дніпропетровська	2823	4225	5966
Донецька	2833	3694	5625
Житомирська	1562	1857	2746
Закарпатська	2691	4909	5483
Запорізька	2847	4167	5468
Івано-Франківська	3641	4650	6705
Київська	3926	7322	9118
Кіровоградська	1844	2741	5631
Луганська	2185	3013	4837
Львівська	2972	4359	6342
Миколаївська	3292	4359	6769
Одеська	4522	5951	9548
Полтавська	3989	4927	6890
Рівненська	2610	4244	7971
Сумська	2713	2771	3454
Тернопільська	1340	2054	3010
Харківська	3277	4862	7242
Херсонська	1476	2223	3819
Хмельницька	1992	2714	5647
Черкаська	1603	2930	7742
Чернівецька	1964	3312	4316
Чернігівська	1846	2768	4057
м. Київ	6899	9793	15678

Таблиця П.1.2 – Середньомісячна номінальна заробітна плата зайнятих
робітників по регіонах

Назва регіону	Період (рік)		
	2002	2003	2004
Автономна Республіка Крим	358	433	543
Області:			
Вінницька	265	334	435
Волинська	253	319	412
Дніпропетровська	438	526	667
Донецька	452	550	712
Житомирська	268	334	434
Закарпатська	295	379	479
Запорізька	445	541	671
Івано-Франківська	318	402	510
Київська	378	470	592
Кіровоградська	282	353	455
Луганська	393	474	596
Львівська	339	419	523
Миколаївська	398	470	565
Одеська	379	454	566
Полтавська	354	437	560
Рівненська	312	390	506
Сумська	307	379	473
Тернопільська	237	304	388
Харківська	370	455	569
Херсонська	289	356	451
Хмельницька	258	323	419
Черкаська	276	350	465
Чернівецька	271	344	441
Чернігівська	277	342	438
м. Київ	643	761	967

Таблиця П.1.3 – Роздрібний товарообіг (млн. грн.) відносно С-Р по регіонах

Назва регіону	Період (рік)		
	2002	2003	2004
Автономна Республіка Крим	3076	4044	5879
Області:			
Вінницька	2197	3058	4358
Волинська	3236	4351	6082
Дніпропетровська	3341	4414	6135
Донецька	2530	3182	4395
Житомирська	2452	3274	4379
Закарпатська	4882	7010	10187
Запорізька	3207	3961	5711
Івано-Франківська	2648	3543	4667
Київська	3429	4030	5635
Кіровоградська	2633	3341	4647
Луганська	2038	2460	3464
Львівська	4041	5257	6998
Миколаївська	2695	3193	4507
Одеська	3196	4559	6848
Полтавська	2815	3436	4537
Рівненська	3022	3898	5198
Сумська	2635	3134	4172
Тернопільська	2427	3261	4581
Харківська	3863	5029	6920
Херсонська	2858	4219	6039
Хмельницька	2169	3108	4256
Черкаська	2190	3152	4479
Чернівецька	4060	5561	7257
Чернігівська	2654	3322	4502
м. Київ	6875	9194	12652

Таблиця П.1.4 – Викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення по регіонах відносно С-Р (тис. т)

Назва регіону	Період (рік)		
	2002	2003	2004
Автономна Республіка Крим	0,07	0,10	0,08
Області:			
Вінницька	0,13	0,14	0,20
Волинська	0,03	0,03	0,04
Дніпропетровська	0,86	0,83	0,88
Донецька	1,17	1,20	1,24
Житомирська	0,04	0,05	0,06
Закарпатська	0,04	0,06	0,05
Запорізька	0,43	0,46	0,46
Івано-Франківська	0,57	0,75	0,75
Київська	0,22	0,19	0,20
Кіровоградська	0,13	0,11	0,12
Луганська	0,69	0,76	0,75
Львівська	0,16	0,16	0,16
Миколаївська	0,05	0,05	0,08
Одеська	0,04	0,05	0,05
Полтавська	0,16	0,16	0,17
Рівненська	0,06	0,07	0,07
Сумська	0,08	0,08	0,09
Тернопільська	0,04	0,05	0,06
Харківська	0,20	0,20	0,21
Херсонська	0,03	0,04	0,04
Хмельницька	0,06	0,05	0,05
Черкаська	0,08	0,11	0,11
Чернівецька	0,03	0,04	0,03
Чернігівська	0,07	0,09	0,13
м. Київ	0,04	0,04	0,04

Таблиця П.1.5 – Обсяг науково-технічних робіт, що виконуються власними силами організацій (млн. грн.) відносно С-Р по регіонах

Назва регіону	Період (рік)		
	2002	2003	2004
Автономна Республіка Крим	91,7	121,3	173,9
Області:			
Вінницька	53,2	78,1	83,0
Волинська	30,0	34,2	35,0
Дніпропетровська	156,3	219,7	340,7
Донецька	107,5	135,7	174,5
Житомирська	11,6	15,2	22,3
Закарпатська	31,8	39,4	37,9
Запорізька	362,7	456,9	540,6
Івано-Франківська	53,4	76,5	100,4
Київська	98,3	124,9	176,8
Кіровоградська	27,6	34,9	29,9
Луганська	77,9	197,9	91,4
Львівська	162,0	203,1	236,3
Миколаївська	320,0	484,4	569,0
Одеська	107,1	140,3	175,6
Полтавська	35,9	46,6	60,4
Рівненська	22,6	22,4	30,0
Сумська	75,8	165,8	254,2
Тернопільська	28,6	34,7	42,9
Харківська	532,4	697,5	918,2
Херсонська	30,0	37,2	54,7
Хмельницька	8,4	10,8	12,0
Черкаська	48,8	62,4	77,2
Чернівецька	49,4	79,6	75,7
Чернігівська	33,6	86,9	72,7
м. Київ	1164,7	1531,1	1950,8

Таблиця П.2.1 – Темпи росту індексів обсягу продукції промисловості по
районах області (відсотків)

Назва міста або району	Роки (2002=100%)		
	2003	2004	2005
Всього по області:	110,2	128,5	144,5
м. Харків	114,8	137,5	157,0
Райони області:			
Балаклійський	107,1	118,1	135,3
Барвінківський	82,5	87,4	66,9
Близнюківський	60,4	70,8	68,8
Богодухівський	93,9	133,5	148,7
Борівський	-	-	-
Валківський	74,6	79,9	109,0
Великобурлуцький	140,0	164,4	156,0
Вовчанський	127,3	137,9	108,2
Дворічанський	82,7	124,5	145,3
Дергачівський	112,5	140,7	143,4
Зачепилівський	161,0	194,2	141,7
Зміївський	98,4	88,4	86,2
Золочівський	54,2	35,8	36,4
Ізюмський	163,5	157,0	174,8
Кегичівський	100,9	122,3	85,6
Коломацький	-	-	-
Красноградський	108,3	240,5	303,3
Краснокутський	75,9	58,2	65,6
Куп'янський	-	-	-
Лозівський	95,5	38,2	92,1
Нововодолазький	113,3	125,7	145,0
Первомайський	-	-	-
Печенізький	-	-	-
Сахновщинський	103,6	110,7	75,0
Харківський	-	-	-
Чугуївський	102,2	108,4	112,7
Шевченківський	143,1	148,6	187,5

Таблиця П.2.2 – Рівень зареєстрованого безробіття по районах області
(на 1 січня, відсотків*)

Назва міста або району	Роки		
	2003	2004	2005
Всього по області:	3,0	3,3	2,6
м. Харків	1,1	1,0	0,8
Райони області:			
Балаклійський	6,3	5,8	5,4
Барвінківський	6,2	9,2	7,3
Близнюківський	6,6	7,0	5,2
Богодухівський	2,1	2,1	2,1
Борівський	11,0	13,7	10,6
Валківський	3,6	3,0	2,4
Великобурлуцький	3,6	4,7	6,8
Вовчанський	7,1	8,5	8,9
Дворічанський	5,2	7,6	8,4
Дергачівський	3,4	3,1	2,2
Зачепилівський	7,6	5,9	5,1
Зміївський	2,5	2,8	2,4
Золочівський	4,2	3,9	5,0
Ізюмський	9,5	9,0	7,3
Кегичівський	7,6	8,2	10,0
Коломацький	12,3	10,1	9,8
Красноградський	4,1	3,5	3,2
Краснокутський	8,4	8,3	8,9
Куп'янський	6,9	7,5	5,4
Лозівський	6,8	7,0	6,1
Нововодолазький	5,8	5,0	4,6
Первомайський	10,4	9,9	9,4
Печенізький	5,7	6,3	4,7
Сахновщинський	3,5	3,7	4,3
Харківський (без м. Люботин)	0,9	0,8	0,6
Чугуївський	2,8	3,2	2,9
Шевченківський	10,4	11,5	10,8

* Розраховано як відношення кількості безробітних громадян, які перебували на обліку на початок відповідного року в державній службі зайнятості населення, до середньорічної чисельності населення працездатного віку.

Таблиця П.2.3 – Інвестиції в основний капітал на одну особу по місту та районах області (у фактичних цінах, грн.)

Назва міста або району	Роки		
	2003	2004	2005
Всього по області:	1241,8	1778,9	2045,6
м. Харків	1259,6	2098,8	2012,7
Райони області:			
Балаклійський	5344,9	6121,0	5580,1
Барвінківський	188,8	441,0	179,5
Близнюківський	206,6	207,1	234,6
Богодухівський	385,9	281,6	419,1
Борівський	211,0	389,8	414,9
Валківський	2528,0	2427,5	1523,8
Великобурлуцький	2214,8	431,2	1132,7
Вовчанський	322,6	485,8	1138,8
Дворічанський	376,7	514,8	486,6
Дергачівський	485,2	811,4	1229,0
Зачепилівський	333,2	484,8	264,5
Зміївський	362,1	1964,0	717,1
Золочівський	274,3	277,8	303,4
Ізюмський	318,0	294,1	493,6
Кегичівський	1857,7	1184,2	697,7
Коломацький	1469,2	3011,0	3144,8
Красноградський	6247,3	4871,5	3247,6
Краснокутський	2056,9	3118,5	3897,9
Куп'янський	361,7	443,2	418,3
Лозівський (без м. Лозової)	240,1	257,0	386,6
Нововодолазький	277,1	344,4	442,4
Первомайський (без м. Первомайського)	128,5	195,8	225,5
Печенізький	298,4	858,2	1006,1
Сахновщинський	134,8	1194,4	748,9
Харківський (без м. Люботина)	109,1	682,3	3639,4
Чугуївський (без м. Чугуїва)	220,2	2951,0	5709,9
Шевченківський	101,0	253,6	744,4

Таблиця П.2.4 – Середньомісячна номінальна заробітна плата займаних працівників по місту та районах області (грн.)

Назва міста або району	Роки		
	2003	2004	2005
Всього по області:	455	569	759
м. Харків	494	611	803
Райони області:			
Балаклійський	534	643	832
Барвінківський	256	339	479
Близнюківський	249	320	458
Богодухівський	279	347	497
Борівський	268	335	474
Валківський	275	354	499
Великобурлуцький	301	401	500
Вовчанський	331	417	556
Дворічанський	260	334	467
Дергачівський	402	535	769
Зачепилівський	266	384	521
Зміївський	458	559	743
Золочівський	295	363	518
Ізюмський (без м. Ізюм)	308	377	537
Кегичівський	349	529	667
Коломацький	354	393	519
Красноградський	736	876	1125
Краснокутський	289	364	518
Куп'янський (без м. Куп'янськ)	279	371	555
Лозівський (без м. Лозової)	293	389	541
Нововодолазький	312	413	557
Первомайський (без м. Первомайський)	253	468	615
Печенізький	321	400	512
Сахновщинський	285	365	486
Харківський (без м. Люботин)	334	418	738
Чугуївський (без м. Чугуїв)	382	491	648
Шевченківський	318	404	539

Таблиця П. 3.1 – Класифікація районів Харківської області за показником РЗБ,
2003-2005рр. (%)

Найменування районів	Порядок розрахунку за роками		
	$12,3-0,9=11,4:3$ $=3,8$ $H = 12,3 - 8,5$ $C = 8,5 - 4,7$ $B = 4,7 - 0,9$	$13,7-0,8=12,9:3$ $=4,3$ $H = 13,7 - 9,4$ $C = 9,4 - 5,1$ $B = 5,1 - 0,8$	$10,6-0,6=10:3$ $=3,3$ $H = 10,6 - 7,3$ $C = 7,3 - 4$ $B = 4 - 0,6$
	2003	2004	2005
Балаклійський	с	с	с
Барвінківський	с	с	с
Близнюківський	с	с	с
Богодухівський	в	в	в
Борівський	н	н	н
Валківський	в	в	в
Великобурлуцький	в	в	с
Вовчанський	с	с	н
Дворічанський	с	с	н
Дергачівський	в	в	в
Зачепилівський	с	с	с
Зміївський	в	в	в
Золочівський	в	в	с
Ізюмський	н	с	с
Кегичівський	с	с	н
Коломацький	н	н	н
Красноградський	в	в	в
Краснокутський	с	с	н
Куп'янський	с	с	с
Лозівський	с	с	с
Нововодолазький	с	в	с
Первомайський	н	н	н
Печенізький	с	с	с
Сахновщинський	в	в	с
Харківський	в	в	в
Чугуївський	в	в	в
Шевченківський	н	н	н

Таблиця П. 3.2 – Класифікація районів Харківської області за показником ІОК,
2003-2005рр. (грн.)

Найменування районів	Порядок розрахунку за роками		
	6247,3-101=6146,3:3 =2048,8 В = 6247,3 – 4198,5 С = 4198,5 – 2149,7 Н = 2149,7 - 101	6121,0-195,8=5925,2:3 =1975 В = 6121 – 4146 С = 4146 – 2171 Н = 2171 – 196	5709,9-179,5=5530,4:3 =1843,5 В = 5709,9 – 3866,4 С = 3866,4 – 2022,9 Н = 2022,9 – 179,5
	2003	2004	2005
Балаклійський	В	В	В
Барвінківський	Н	Н	Н
Близнюківський	Н	Н	Н
Богодухівський	Н	Н	Н
Борівський	Н	Н	Н
Валківський	С	С	Н
Великобурлуцький	С	Н	Н
Вовчанський	Н	Н	Н
Дворічанський	Н	Н	Н
Дергачівський	Н	Н	Н
Зачепилівський	Н	Н	Н
Зміївський	Н	Н	Н
Золочівський	Н	Н	Н
Ізюмський	Н	Н	Н
Кегичівський	Н	Н	Н
Коломацький	Н	С	С
Красноградський	В	В	С
Краснокутський	Н	С	В
Куп'янський	Н	Н	Н
Лозівський	Н	Н	Н
Нововодолазький	Н	Н	Н
Первомайський	Н	Н	Н
Печенізький	Н	Н	Н
Сахновщинський	Н	Н	Н
Харківський	Н	Н	С
Чугуївський	Н	С	В
Шевченківський	Н	Н	Н

Таблиця П. 3.3 – Класифікація районів Харківської області за показником СНЗ,
2003-2005рр. (грн.)

Найменування районів	Порядок розрахунку за роками		
	736-249=487:3 =162,3 В = 736 – 574 С = 574 – 411 Н = 411 - 249	876-320=556:3 =185,3 В = 6121 – 4146 С = 4146 – 2171 Н = 2171 – 196	1125-458=667:3 =222,3 В = 1125 – 903 С = 903 – 679 Н = 679 – 458
	2003	2004	2005
Балаклійський	С	С	С
Барвінківський	Н	Н	Н
Близнюківський	Н	Н	Н
Богодухівський	Н	Н	Н
Борівський	Н	Н	Н
Валківський	Н	Н	Н
Великобурлуцький	Н	Н	Н
Вовчанський	Н	Н	Н
Дворічанський	Н	Н	Н
Дергачівський	Н	С	С
Зачепилівський	Н	Н	Н
Зміївський	С	С	С
Золочівський	Н	Н	Н
Ізюмський	Н	Н	Н
Кегичівський	Н	С	Н
Коломацький	Н	Н	Н
Красноградський	В	В	В
Краснокутський	Н	Н	Н
Куп'янський	Н	Н	Н
Лозівський	Н	Н	Н
Нововодолазький	Н	Н	Н
Первомайський	Н	Н	Н
Печенізький	Н	Н	Н
Сахновщинський	Н	Н	Н
Харківський	Н	Н	С
Чугуївський	Н	Н	Н
Шевченківський	Н	Н	Н

Таблиця П. 1 – Класифікація районів Харківської області за рівнем розвитку

Найменування районів	Визначення приналежності районів до класу по періодах й параметрам											
	2003р.				2004р.				2005р.			
	Рівень розвитку	Приналежність до класу			Рівень розвитку	Приналежність до класу			Рівень розвитку	Приналежність до класу		
		РЗБ	ИОК	СНЗ		РЗБ	ИОК	СНЗ		РЗБ	ИОК	СНЗ
Балаклійський	В-С	1	1	1	В-С	1	1	1	В-С	1	1	1
Барвінківський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Близнюківський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Богодухівський	Н	0	1	1	Н	1	1	1	Н	1	1	1
Борівський	Н	1	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Валківський	В-С	1	1	0	В-С	1	1	0	Н	0	1	1
Великобурлуцький	В-С	1	1	0	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Вовчанський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	1	1	1
Дворічанський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	1	1	1
Дергачівський	Н	0	1	1	В-С	1	0	1	В-С	1	0	1
Зачепилівський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Зміївський	В-С	1	0	1	В-С	1	0	1	В-С	1	0	1
Золочівський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Ізюмський	Н	1	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Кегичівський	Н	0	1	1	В-С	1	0	1	Н	1	1	1
Коломацький	Н	1	1	1	Н	1	0	1	Н	1	0	1
Красноградський	В-С	1	1	1	В-С	1	1	1	В-С	1	1	1
Краснокутський	Н	0	1	1	В-С	1	1	0	Н	1	0	1
Куп'янський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Лозівський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Нововодолазький	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Первомайський	Н	1	1	1	Н	1	1	1	Н	1	1	1
Печенізький	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Сахновщинський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	Н	0	1	1
Харківський	Н	0	1	1	Н	0	1	1	В-С	1	1	1
Чугуївський	Н	0	1	1	В-С	1	1	0	В-С	1	1	0
Шевченківський	Н	1	1	1	Н	1	1	1	Н	1	1	1

Наукове видання

МОНОГРАФІЯ

**МЕТОДОЛОГІЯ ПРОГРАМУВАННЯ РОЗВИТКУ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Автор:

Костянтин Анатолійович Фісун

Редактор М.З.Аляб'єв

План видання 2007, поз. 47

Підп. до друку 14.03.07 р.
Друк на ризографі
Тираж 500 прим.

Формат 60x84 1/16
Обл. – вид. арк. 18,0
Зам. №

Папір офісний
Умовно-друк. арк. 17,5

61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12

Сектор оперативної поліграфії ІОЦ ХНАМГ
61002, Харків, вул. Революції, 12